

INFLUENCE DE LA "SUBJECTIVITÉ"
SUR LA PERCEPTION DES
RELATIONS INTERPERSONNELLES

Michel Lafontaine

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade
de Maîtrise en Psychologie (M.A.)

DEPARTEMENT DE PSYCHOLOGIE
UNIVERSITE DU QUEBEC
A TROIS-RIVIERES

Septembre 1977

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

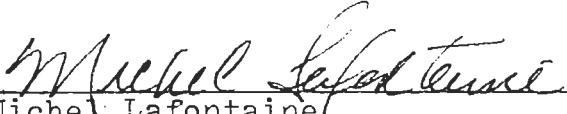
Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

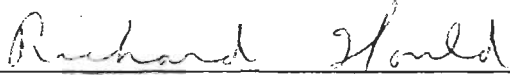
INFLUENCE DE LA "SUBJECTIVITE" SUR LA
PERCEPTION INTERPERSONNELLE

La recherche est bâtie sur le fait qu'il existe un certain degré de "subjectivité" dans l'acte perceptuel. En effet, et ceci englobant une définition du concept, il est stipulé que les biais perceptuels obtenus à partir de l'observation d'un couple enregistré sur ruban vidéoscopique, se feront en fonction d'une similarité avec le propre couple de l'individu qui perçoit. Conséquemment, l'hypothèse est rédigée en fonction de cette même similarité. Elle pose donc que le niveau de tension perçu par un sujet lors de l'observation d'un couple sera semblable à celle qu'il perçoit dans son propre couple.

Pour ce, vingt (20) couples sont d'abord soumis au test "TERCI" dans le but d'établir la façon dont ils conçoivent leur couple respectif. Dans un second temps, ces mêmes couples sont à nouveau contactés, et remplissent le "TERCI" afin d'évaluer un homme et une femme en interaction, préalablement enregistrés sur ruban vidéoscopique. L'analyse des résultats se fait en fonction d'un indice "coût" de la relation, ou encore la perception du niveau de tension vécu dans le couple de l'individu, et celui observé chez le couple du vidéo.

Les résultats indiquent qu'il existe une relation significative entre la perception de la tension vécue dans le propre couple de l'individu, et celle observée chez l'autre couple en interaction. Cependant, et ce contrairement à l'hypothèse de départ qui posait une similarité, il apparaît que l'individu se sert de ce qu'il vit dans son couple pour poser les différences entre celui-ci et le couple de personnes observé. L'hypothèse est donc rejetée.


Michel Lafontaine


Richard Hould

Le 14 novembre 1977

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de thèse, monsieur Richard Hould, professeur au Département de Psychologie de l'Université du Québec à Trois-Rivières, à qui il est redevable d'une aide précieuse et éclairée, de même qu'au Service Social de Trois-Rivières, pour leur collaboration technique et matérielle.

Table des matières

Introduction	1
Chapitre premier - La perception	8
Chapitre II - Objectivité et subjectivité perceptuelle...	17
Cadre théorique	24
Hypothèse	48
Chapitre III - Schéma expérimental	50
Instrument de mesure	51
Description des sujets interrogés	58
Procédure expérimentale	59
Description de l'opérationnalisation de la variable "subjectivité"	67
Chapitre IV - Présentation des résultats	81
Chapitre V - Discussion des résultats	90
Discussion des résultats obtenus	91
Discussion de la recherche dans son ensemble	95
Résumé et conclusion	100
Appendices	105
Références	163

Introduction

De tout temps, la façon dont l'homme en arrive à connaître son environnement a étonné les chercheurs de diverses disciplines. Déjà, la Grèce antique s'intéressait à ce phénomène et les siècles s'écoulant depuis cette période jusqu'à aujourd'hui, ont toujours révélé le souci de comprendre l'être humain en relation avec son environnement.

La psychologie, science encore jeune, et dont le but avoué est précisément d'expliquer le comportement humain, a progressé elle aussi vers une meilleure compréhension de cette dualité "individu-environnement". Certes, le consensus n'a pas encore été atteint parmi la masse de psychologues qui se sont penchés sur le sujet, et certains diront qu'il ne le sera jamais. Sans aucun doute, ceci peut être relié au nombre très respectable de modèles d'approche qui ont été proposés, chacun sous-entendant évidemment un jargon plus ou moins spécialisé, ou du moins particulier.

Considérant par exemple un modèle freudien qui a longtemps été perçu par la plupart des gens comme étant la "psychologie", la présence du "sur-moi" au niveau des instances de la personnalité vient certes témoigner de l'influence de l'environnement en général sur le comportement de l'individu. Cette in-

fluence, cependant, est loin d'être concrète et observable à l'oeil nu par l'extérieur, et se situe davantage au niveau fantasmatique de l'individu. De plus, une nette tendance existe à classifier les écarts de conduite comme étant des "fuites hors de la réalité" ou de "repli sur soi". Il va de soi que, de par ces qualificatifs, les psychologues d'inspiration "freudienne" suspectent une dimension sociale à l'individu, sans toutefois spécifier la nature, la direction et l'intensité de cette même dimension.

Bref, ce n'est pour ainsi dire que grâce à la percée des sciences sociales que le caractère social de l'individu a vraiment été considéré par les différents chercheurs. D'ailleurs, dès ce moment, une tendance très nette de la "psychologie" s'est dégagée du mouvement et a adopté la désignation de "psychologie sociale". Ce qui tranchait avec cette nouvelle option, c'est précisément l'importance accordée à l'environnement social de l'individu et la prédominance de celui-ci dans l'étude des relations "individu-environnement". Car, comme le confirme McLeod (1958) ¹:

¹ MCLEOD, R.B., Phenomenological approach to social psychology, in R. Tagiuri et L. Petrullo (Ed.): Perception and interpersonal behavior (p. 46). Stanford, California, 1958.

Ce qui est important pour la psychologie sociale, maintenant, c'est le fait que le monde social de l'individu est structuré. Aussi, notre question phénoménologique de base "Qu'est-ce qui est présent "là" (there) pour l'individu?" devient dans ce contexte "Quelle est la structure sociale du monde de l'individu dans lequel il vit?" (46, traduction libre).

De plus, bien que cette argumentation jusqu'à présent puisse paraître au lecteur comme étant une certaine présentation déguisée de l'éternel débat entre les tenants de "l'hérédité" et ceux du "milieu" comme déterminants de la conduite humaine, il n'en est rien. Le fait important à retenir est que pour les chercheurs s'intéressant à l'être humain, il serait désormais impensable de dissocier "individu et environnement", puisque l'homme évolue toute sa vie dans un milieu social en essayant de le comprendre, d'interagir avec lui, de se manifester à l'intérieur de celui-ci, de s'y faire reconnaître, d'acquérir du pouvoir et que, d'autre part, ce même milieu exerce des pressions de conformité sur lui.

Pour préciser d'ailleurs l'option que prend cette recherche, ce peut être à partir d'une position comme celle de Sullivan¹ qui spécifie que l'individu existe en fonction des situations interpersonnelles qu'il rencontre durant sa vie.

¹ SULLIVAN, H.S. (1953) The interpersonal theory of psychiatry. New-York, Norton.

C'est justement la façon dont l'être humain entre en contact avec ces diverses situations interpersonnelles qui est le centre d'intérêt de cette recherche. Inspiré de ce qui pourrait être considéré comme étant une approche "cognitivist" de la nature humaine, la recherche qui va suivre, en plus de considérer l'immense répertoire d'études réalisées dans le domaine de la psychologie de la perception, veut précisément approfondir ce qu'il y a "d'humain" dans le phénomène de la perception, c'est-à-dire ce que Sullivan souligne comme étant le fait que les différentes situations existent chez l'individu, et que celles-ci sont "personnifiées" par lui (voir *idem*, p. 110). Les chapitres qui vont suivre seront beaucoup plus explicites sur ce fait.

Enfin, il est important de noter que la perception ou la représentation cognitive que se fait un individu d'un objet, d'un semblable ou d'un fait social quelconque, est un phénomène des plus complexes, et les mécanismes perceptuels qui soutiennent un tel acte, ne se laissent pas facilement identifier. Confronté encore une fois avec le problème de la "mesure" en psychologie, il va de soi que, dans le domaine de la perception, il y a eu autant d'explications du phénomène qu'il y a eu de chercheurs qui s'y sont penchés. Certes, ceci peut s'expliquer par la complexité de l'objet d'étude et des démarches à se donner pour l'approfondir.

Il suffit de décortiquer un instant ce que pourrait être le "champ perceptuel" d'un individu confronté à une situation quelconque: apparaît en premier lieu une perception de soi ou une image de soi (ce que l'individu pense être), en second lieu une perception de la situation (l'image qu'il se fait de la situation et qu'il considère comme étant la réalité), en troisième lieu une perception de soi dans cette même situation (une image de soi avec les autres, ce que l'individu s'attribue dans ses rapports avec les autres) et, en dernier lieu, une perception que lui confère cette situation vécue (comment l'individu est perçu par la situation et ses acteurs). Considérant ces quatre secteurs comme étant des entités dynamiques, avec des fluctuations internes, il est facile de constater à quel point le chercheur qui décide de s'aventurer vers l'un ou l'autre de ces pôles, doit tenir compte d'une foule de variables qui sont et demeurent très difficilement quantifiables.

Or, si l'expérience à la suite de ces propos semble hasardeuse, elle vaut tout de même la peine. En effet, sans apporter une foule de nouvelles connaissances, sa contribution serait importante même si elle ne se limitait simplement qu'à explorer les concepts et la méthodologie pertinents à cette problématique. Enfin, dans les pages qui suivent, il y aura d'abord discussion sur la "perception", puis exposition du problème traité suivi de l'élaboration du contexte théorique.

Par la suite, le schéma expérimental sera traité, de même que les résultats obtenus et l'analyse de ceux-ci.

Chapitre premier

La perception

Lorsqu'il est question de "perception" en psychologie, il est aisé de croire que l'objet perceptuel, saisi à partir de certains organes sensoriels, est tout simplement traduit et transposé au niveau du cerveau dans ce qui est généralement compris sous l'appellation "image mentale". Une telle conception de l'acte perceptuel lui attribue toutefois un caractère mécaniciste, et confère par le fait même un aspect passif à celui qui exerce l'action. La question à se poser devant une telle prise de position est justement de savoir si l'on rend justice à l'être humain tout de même doué de capacités perceptuelles raffinées si l'on compare à d'autres espèces.

Aussi, et ce depuis que la cybernétique a fait son apparition en tant que science appliquée, il est tentant de comparer le fonctionnement de l'ordinateur à celui de l'appareil perceptuel, et d'expliquer ce dernier en termes d'information codée ou décodée, d'analyse de l'information, de stockage au niveau de la mémoire... etc... Un tel modèle se situe un peu à l'opposé de ce qui a déjà existé concernant le phénomène perceptuel, à savoir que l'action de percevoir est un fait qui demande et exige une très grande activité cognitive

de la part de celui qui l'exécute. De plus, l'appareil perceptuel est considéré comme étant très complexe et capable de se prononcer sur des phénomènes beaucoup plus importants. Ayant donc établi ceci, il convient à présent de s'interroger sur la nature même de la "perception" et d'en dégager une conception nette qui éclairera tout au long de l'argumentation.

Les conceptions présentées par Carson (1974)¹, Hastorf et al. (1970)² sont des positions qui se rapprochent du modèle cybernétique. En effet, ceux-ci considèrent l'individu comme ne pouvant utiliser immédiatement les différentes formes d'énergie qui touchent son appareil sensoriel, donc "ne répondant pas directement à son monde environnant" (Carson, p. 9). D'abord, l'individu sélectionne les informations qui lui semblent appropriées et les organise dans le but de rendre significatif l'objet perçu. En fin de compte, l'individu ne réagit pas directement à l'environnement, mais plutôt à l'image qu'il s'en fait. Ceci est très important car il devient presque nécessaire de constater qu'il peut exister des différences entre ce qui se trouve présent pour l'individu à un moment précis, et l'expérience qu'il dégage de la situation vécue. Il serait

¹ CARSON, R.C., (1974) Interaction concepts of personality, Aldine Publ., 9-12.

² HASTORF, A.H.; SCHNEIDER, D.J.; POLEFKA, J.; (1970) Person perception, Addison - Wesley. Reading, Mass, 4-17.

inopportun pour le moment de pousser davantage l'exploration des différentes possibilités de distortion entre la réalité et le vécu. Pour convaincre le lecteur, il n'a qu'à se référer aux études portant sur la perception visuelle et illustrant différentes illusions (voir Hastorf, Schneider et Folefka, p. 4 - 9).

Il est donc important de se rappeler jusqu'à présent que la perception, c'est-à-dire la façon dont l'individu en arrive à connaître son environnement, est un processus des plus actifs, dans le sens où celui-ci sélectionne et organise l'information qui lui parvient. Le comportement qui en découle n'est donc pas nécessairement une réponse directe à l'environnement, mais plutôt à l'image mentale qu'il s'est créée. De ceci peuvent provenir certaines distortions entre le réel et le vécu.

A ce stade de l'argumentation, il devient nécessaire de considérer un autre aspect relié au phénomène de la perception, et qui est conséquent au problème déjà soulevé quant à l'étude et à la mesure de l'acte perceptuel en lui-même. L'exposition de ce fait permettra de plus de poser le problème visé par cette recherche.

Aussi, lorsqu'il est question d'étudier un phénomène quelconque se rapportant à la perception, la séquence nor-

male des faits se trouve dès lors interrompue. En effet, l'étude de la perception qu'aura un individu d'un fait quelconque et la réponse ou le comportement provoqué, se fait dans une situation précise et dans un temps précis. L'effet de ceci vient donc limiter la véracité de l'étude, puisque le processus normal de "feedback" se déroulant entre deux séquences d'événements permettant à l'individu, à mesure que l'information s'accumule, de préciser son image mentale et de réajuster sa réponse ou son comportement, ne peut se produire. Or, lorsqu'il est question de l'étude de la perception, il est plus juste de parler de "situation perceptuelle", où un individu qui exécute l'acte perceptuel se prononce sur un stimulus quelconque, se déroulant dans un contexte précis. Déjà, à ce moment-ci, et considérant la distinction amenée par Griffin et Patton,¹ il est nécessaire d'identifier certains concepts. L'expression "perception d'objet" est utilisée lorsque le stimulus est un objet matériel, "perception sociale" s'il est question d'un fait social qui n'implique pas directement l'individu qui perçoit, et "perception de personne" ou "perception interpersonnelle" lorsque le stimulus est humain et implique l'image que les deux acteurs ont d'eux-mêmes (Self-perception).

¹ GRIFFIN, K. et PATTON, R.B. (1971) Fundamentals of interpersonal communication, Harper et Row, New-York, Chap. 3, 56-57.

Conséquemment, il devient essentiel de toucher les études de Secord et Backman ¹ (1964) et Tagiuri ² (1968) lorsqu'ils traitent des différentes sources d'information pouvant affecter le phénomène perceptuel. Pour eux, trois sources fondamentales peuvent être à la base de certaines variations perceptuelles: la situation perceptuelle, le stimulus et la personne qui accomplit l'acte perceptuel. La situation fait référence au cadre où s'exécute l'acte perceptuel, c'est-à-dire le contenu dans lequel le stimulus évolue. Le stimulus, ou la deuxième source possible de variation, réfère ici à la personne perçue, puisqu'il s'agit de "perception interpersonnelle". Ceci regroupe évidemment les caractéristiques évidentes du stimulus, c'est-à-dire son apparence extérieure, les gestes posés, etc... De plus, concernant cette deuxième source possible, les différentes lois ont tout simplement été reconsidérées dans le cas de la perception interpersonnelle. Pour une revue de cette documentation, le lecteur peut se référer à Hastorf et al. ³ (1970) et Cook ⁴ (1971). La troisième source de variation qu'il convient de dégager pour les fins de cette re-

¹ SECORD, P.F. et BACKMAN, C.W. (1964) Social psychology, New-York: McGraw-Hill, 17-20.

² TAGIURI, R. (1968) Person perception in Lindzey et Aronson (2e éd.): The handbook of social psychology, chap. 23.

³ HASTORF, A.H.; SCHNEIDER, D.J.; POLEFKA, J. (1970) Person perception. Addison-Wesley Pub. Co., Reading Mass, 4 - 17.

⁴ COOK, M. (1971) Interpersonal perception, éd. Penguin science of behavior.

cherche, réside dans celui qui accomplit l'acte perceptuel, et fait référence aux différentes conceptions ou attentes que se crée un individu concernant le comportement de ses semblables, ainsi que ses sentiments par rapport au stimulus. Comme le notent très judicieusement Secord et Backman dans ce même chapitre, ce troisième pôle est celui qui a été le plus délaissé de la part des chercheurs, et ceci peut sans doute s'expliquer par la complexité au niveau de la mesure (voir Jackson et Messick, 1963) ¹.

Il semble donc que l'acte perceptuel dépend tout autant de celui qui perçoit que de la situation où se déroule l'action, ou encore du stimulus perceptuel (voir Hastorf et al. p. 44, Cook, p. 43 et Mischel, 1973 ²).

L'étude qui sera menée dans les pages suivantes se concentrera exclusivement sur ce troisième pôle d'investigation dégagé par Secord et Backman, soit "celui qui perçoit".

¹ JACKSON, D.N. et MESSICK, S. (1963) Individual differences in social perception. Britain journal of social and clinical psychology, 2, 1 - 10.

² MISCHEL, W. (1973) Toward a cognitive social learning reconceptualisation of personality. Psychological review, 80, no 4, 255 et ss.

INFLUENCE DE LA "SUBJECTIVITÉ"
SUR LA PERCEPTION DES
RELATIONS INTERPERSONNELLES

Michel Lafontaine

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade
de Maîtrise en Psychologie (M.A.)

DEPARTEMENT DE PSYCHOLOGIE
UNIVERSITE DU QUEBEC
A TROIS-RIVIERES

Septembre 1977

De plus, et pour préciser davantage le problème abordé, il ne faut certes pas oublier que la perception est un phénomène hautement "personnalisé" (voir Sullivan, p. 110), où celui qui perçoit est un être humain, doué de capacités perceptuelles certainement spécialisées, mais limitées jusqu'à un certain point par ses facultés de storage de l'information. De plus, la perception n'est pas libre de toute interférence émotive au niveau du décodage de l'information, et l'individu éprouve certes des préférences au niveau de son champ perceptuel. Or, pour toutes ces raisons, et en ajoutant à cela le fait que lorsqu'il est question de "perception interpersonnelle", deux êtres humains sont impliqués, l'un en tant que "perçu", et l'autre en tant qu' "exécutant", il devient tentant de conclure que la perception est un phénomène des plus "subjectifs".

Cependant, il n'est toutefois pas invraisemblable d'attribuer au phénomène "perception" une certaine teinte de "subjectivité" dans le sens où, à la rigueur, il serait permis d'identifier une façon propre à un individu de se percevoir lui-même, et de retrouver cette même façon une fois l'acte perceptuel posé. Ce serait donc, jusqu'à une certaine limite, à partir de la conception que se fait un individu de lui-même que celui-ci comprendrait ses semblables.

Le but de cette recherche est donc d'identifier d'une part, l'influence de la subjectivité dans la perception et, d'autre part, de préciser la façon dont celle-ci peut jouer. En d'autres mots, ceci pourrait tout simplement se résumer à faire de la "subjectivité" un fait objectif et clairement établi.

Dans le chapitre qui suivra, il sera fait mention beaucoup plus explicitement des aspects "objectivité" et "subjectivité", pour aboutir au cadre théorique sur lequel repose la recherche.

Chapitre II

Objectivité et subjectivité perceptuelle

Cadre théorique

L'élaboration de concepts aussi fondamentaux et aussi théoriques que ceux d' "objectivité" et de "subjectivité" rattachés au phénomène de la perception, demande à la fois beaucoup de prudence et de délicatesse de la part du chercheur. En effet, ces deux concepts sont utilisés peut-être plus souvent qu'à leur tour pour caractériser toutes sortes de situations.

Cependant, il convient de se demander si ceux-ci sont employés à bon escient. Par exemple, demander à un individu de décrire objectivement un fait qui se déroule sous ses yeux, est fondamentalement un acte irréalisable pour celui-ci. En effet, la perception objective d'un fait quelconque exigerait, de la part de celui qui perçoit, une réception de toutes les informations disponibles. Or, l'individu qui perçoit, possède des capacités intellectuelles tout de même limitées. Il se doit alors de sélectionner certaines informations qu'il jugera davantage pertinentes, et de les organiser en un tout cohérent. La question demeure donc tout à fait entière: où commence la "subjectivité", et quand se termine l' "objectivité" devant

l'observation d'un fait quelconque.

Aussi, devant une telle question, il faut bien faire attention car, comme le dit McLeod ¹, "Les concepts d'objectivité et de subjectivité n'existent et ne peuvent exister qu'en fonction d'un "Self" comme point de référence et aucun sentiment de "Selfhood" ne peut être maintenu sans au moins quelque degré d'organisation dans le domaine du "Not self" ¹ (p. 42 - traduction libre).

De fait, et c'est sans doute ce que veut souligner l'auteur, il devient difficile d'en sortir si à un moment ou à un autre, il n'existe pas de point commun ou de référence pour établir la réalité "Here and now". Sinon, c'est la progression constante vers l'absurdité la plus totale et la plus profonde qui se puisse imaginer.

En psychologie de la perception, ceci est d'autant plus vrai que le phénomène perceptuel est très variable. En effet, en plus de varier d'individu en individu, il est affecté par différentes variables influentes dans le champ perceptuel de celui-ci. Qui plus est encore, lorsqu'on utilise

¹ MCLEOD, R.B. (1958) Phenomenological approach to social psychology, in R. Tagiuri et L. Petrullo Ed.: Person perception and interpersonal behavior (pp. 42-53). Stanford, California.

"perception interpersonnelle", le stimulus qui est une autre personne en occurrence, possède un statut très particulier et, comme le note d'une façon très précise McLeod ¹: l'autre personne est plus ou moins "comme moi", et ne peut être appréhendée comme un "autre soi" (traduction de "Other self", p. 44) (voir Newcomb ²).

Cette citation de McLeod est très à propos. En effet, considérant le fait incontestable que la perception varie d'un individu à un autre, il est intéressant de s'interroger sur ce qui se passe lorsqu'un individu quelconque perçoit un autre individu. Mises à part les différences au niveau des deux personnalités en présence, il semble presque assuré que le résultat final sera quelque chose voulant que celui qui perçoit attribue à cette autre personne perçue des sentiments, des attitudes, des façons d'interagir... etc... qui existent en fonction de celui qui a exécuté l'acte perceptuel, dans la situation vécue. Peu importe s'ils existent vraiment dans la réalité objective de la personnalité de l'individu per-

¹ MCLEOD, R.B. (1958) Phenomenological approach to social psychology, in R. Tagiuri et L. Petrullo, Ed.: Person perception and interpersonal behavior. Stanford, California.

² NEWCOMB, T.M. (1958) The cognition of persons as cognizers, in R. Tagiuri et L. Petrullo, Ed.: Person perception and interpersonal behavior, (pp. 179-181), Stanford, California.

çu, ce qui est important, c'est qu'ils commencent à exister dans une réalité que l'on pourrait qualifier de "subjective" dès le moment où celui qui perçoit les juge présents dans la situation vécue. Les probabilités d'obtenir une certaine dose de "subjectivité" au niveau de la perception sont donc théoriquement très bonnes: il ne reste plus qu'à tenter d'approcher la mesure de celle-ci.

Ce dernier point touche directement la deuxième dimension qu'il était nécessaire d'aborder pour préciser les concepts "objectivité" et "subjectivité". Cette dimension se rattache évidemment à la mesure en elle-même car, selon sa nature et le soin que l'examineur prend pour la compléter, une influence peut certainement se faire sentir. En effet, il est plus que probable que des variations appréciables surgissent, suivant les différents modèles d'approche, surtout que l'objet d'étude réside dans l'identification de façons de percevoir. Aussi est-il très important, à ce stade-ci, de parler de ces modèles d'approche possibles en ce qui concerne la perception.

Cook¹ (1971) et Tagiuri² (1968) présentent deux

¹ COOK, M. (1971) *Interpersonal perception*. Ed. Penguin, science of behavior, 28-35.

² TAGIURI, R. (1968) *Person perception*, in Lindzey et Aronson (2e éd.): Handbook of social psychology, 2, (pp. 414-417), Addison-Wesley, Reading, Mass.

grands titres dans le but de regrouper les différentes approches proposées pour l'étude de la perception interpersonnelle. D'abord, "les théories de l'Intuition" parmi lesquelles la Théorie de la Gestalt et la Théorie de l'Empathie sont les têtes d'affiche. Brièvement, il est stipulé dans ce type de théories que celui qui perçoit, en arrive à connaître ce que la personne perçue peut ressentir, en s'imaginant lui-même dans les mêmes circonstances. Le second type de théories ou "les Théories de l'Inférence" font appel à termes comme "schéma", "postulats" et "construits" pour expliquer comment l'individu parvient à connaître et à classifier le comportement des autres.

Sans faire le procès de ces deux types de théories et, considérant davantage le but poursuivi par cette recherche, il va de soi que le second type est beaucoup plus avantageux puisqu'il fournit une explication sur le "comment" sont portés les jugements et, chose encore plus importante, il offre la possibilité d'imaginer des cadres expérimentaux permettant l'observation et l'analyse systématique des phénomènes visés, tout en se donnant un certain souci d' "objectivité" de la situation et de la mesure. Nous verrons plus loin comment différents auteurs se sont inscrits dans cette visée des "théories de l'Inférence".

Pour le moment, il convient de faire un bref rappel

de ce qui a été mentionné jusqu'à présent. Les concepts "objectivité" et "subjectivité" commencent à exister dans la réalité à partir d'un "moi" et, ceci est d'autant plus vrai en psychologie de la perception, que c'est un "moi" qui doit se prononcer sur un "autre moi". Il devient conséquent alors de dire que l'acte perceptuel révélerait donc autant d'informations sur celui qui perçoit que sur la personne stimulus. Devant ceci, il existe probablement des liens entre la perception que donne un individu de lui-même et la perception qu'il aura d'un stimulus humain. Dans le cas présent donc, la subjectivité est définie comme un biais qui amène le sujet à percevoir les situations extérieures en fonction des situations qu'il vit habituellement. Conséquemment, l'objectivité existe lorsque plusieurs personnes fournissent une image biaisée de l'objet perceptuel et que, pris ensemble, ces biais s'annulent les uns les autres pour représenter la réalité décrite.

A présent, il s'avère utile et nécessaire de faire une incursion au niveau de la littérature afin de constater les différentes versions des auteurs qui se sont intéressés à la question.

Un auteur qui fut un peu le point d'appui de ceux qui se sont intéressés à la question de la "perception interpersonnelle" fut G.A. Kelly ¹ (1955) dans sa "théorie des construits personnels". Le postulat fondamental de cette théorie réside dans le fait qu'il est absolument nécessaire pour un individu de prédire les événements qui peuvent survenir. Alors, celui-ci se doit d'anticiper les mêmes événements, et il le fait en construisant des "repliques" (construits pour Kelly) et en les incluant sous une grande structure englobante (construit de construits). Utilisant ces différents "construits" qui ne sont généralement pas très nombreux selon Kelly, l'individu peut se protéger contre un futur inattendu et ainsi, conférer une certaine stabilité à son environnement.

Aussi, selon l'auteur, les individus diffèrent les uns des autres dans leur façon d'assembler les événements, non seulement en ce qui concerne les faits qu'ils sont portés à anticiper, mais aussi dans leurs différentes approches

¹ KELLY, G.A. (1955) The psychology of personal constructs, New-York: Norton, 1, chap. 2

utilisées et propres à chacun. Il est aisé de constater que Kelly, tout comme Sullivan ¹, accorde à l'individu une façon bien personnelle d'entrer en contact avec l'environnement. Il apparaît donc, dans la vision de l'auteur, qu'un construit existe, non pas nécessairement pour les choses qu'il est supposé expliquer, mais plutôt à partir de la façon dont l'individu l'utilise. La perception, dans le cas présent, devient donc un processus des plus actifs, puisque celui qui perçoit choisit les "construits" qui entreront en fonction et, conséquemment, l'individu "personnalise" sa façon d'entrer en relation avec son monde ambiant.

De même, lorsqu'il est question de "perception interpersonnelle", c'est-à-dire comment l'individu en arrive à connaître et à intégrer le comportement de ses semblables, l'auteur fait bien la distinction suivante, à savoir que: "A mesure que l'homme construit et interprète le comportement des autres, il ne fait que formuler le système de construction qui gouverne son propre comportement" (traduction libre, p. 133)².

Il rejoint ici ce qui semblait ressortir au début de

¹ SULLIVAN, H.S. (1953) The interpersonal theory of psychiatry. New-York: W.W. Norton.

² KELLY, G.A. The psychology of personal constructs. I, p. 133.

la discussion de ce chapitre, à savoir que l'acte de percevoir nous fournit autant d'informations sur celui qui perçoit que sur l'individu perçu car, en accomplissant cette action, celui-ci révélerait son propre système de "construction".

Pris dans un autre sens, la citation de Kelly pourrait revêtir le caractère suivant: connaissant la façon dont l'individu se perçoit et organise ses comportements (l'image qu'il a de lui-même), ne pourrait-on pas prédire à partir de ceci la façon dont celui-ci percevra son monde environnant... Sans doute cette question est-elle et demeurera-t-elle le point fondamental auquel toute cette discussion et l'expérimentation qui suivra, tentera d'apporter des éclaircissements.

Ce qui est encore plus intéressant dans le cas de Kelly, c'est qu'il ne s'est pas tout simplement arrêté à la formulation de sa théorie. Voulant vérifier ses "postulats", il a créé un test qu'il a nommé "Role Repertory Grid Test" dont le but était précisément d'identifier le système de construits propre à un individu. ¹

Pour le moment, il serait davantage opportun de poursuivre, à travers la documentation, la vision apportée par d'au-

¹ KELLY, G.A. (1955) The psychology of personal constructs. New-York: Norton, 2.

tres auteurs autour de cette question de "perception interpersonnelle". Les auteurs qui seront immédiatement mentionnés, sont ceux qui ont élaboré l'idée de Kelly, alors que ceux qui viendront par la suite, se sont intéressés à cette même question.

Des auteurs tels Bieri ¹ (1953) et Lundy ² (1956) ont suivi ce que Kelly avait amorcé, et ont orienté leurs recherches dans un sens particulier. Alors que Kelly notait que la perception était reliée au système de "construits" utilisé par l'individu, ceux-ci ont insisté davantage sur cette question de "perception interpersonnelle". Utilisant le test de Kelly, soit le "Role Repertory Grid Test", ces mêmes études rapportées dans Fiske et Maddi ¹ (1961) et aussi dans le volume de Maher³⁻⁴ (1965).

¹ BIERI, J. (1953) Complexity - Simplicity as a personality variable in cognitive and preferential behavior, in Fiske, D.W. et Maddi, S.R., (1961): Functions of varied experiences, (pp. 355-380). Dorsey Press.

² LUNDY, R.M. (1956) Assimilative projection and accuracy of prediction in interpersonal perception, J. abnorm. soc. psychol., 52, 33-38.

³ BONARIUS, C.J. (1965) Research on the personal construct theory of G.A. Kelly. Role construct repertory and basic theory, in Brendam A. Maher: Progress in experimental personality research, 2, (pp. 2-46). Academic Press, New-York and London.

⁴ CROCKETT, W.H., (1965) Cognitive complexity and impression formation, in Brendam A. Maher: Progress in experimental personality research, 2, (pp. 47-90). Academic Press, New-York and London.

Schroeder et Suedfeld ¹ (1971) et Cook ² (1971), ont montré d'abord que plus un individu est raffiné et peut disposer de "construits" différents ("Cognitively complex person" selon Bieri) pour expliquer le comportement des autres, plus il sera précis dans les jugements qu'il fera. Ceci se comprend aisément puisque l'individu peut différencier beaucoup plus facilement différents types de comportement: il serait tentant de dire que celui-ci est plus sensible aux divers comportements existants. Une autre étude réalisée par Lundy (1956) a montré qu'après une interaction de courte durée entre deux individus, celui qui perçoit pose une similarité entre lui-même et son partenaire. Ce n'est qu'après une interaction beaucoup plus intensive que celui qui perçoit aura à sa disposition assez d'information pour tenter une prédiction (voir Bonarius p. 29 et aussi Cook p. 57).

Ces études de Bieri et Lundy viennent donc mettre en lumière que la perception que l'individu a de lui-même, détermine d'une façon particulière la perception qu'il aura d'un autre individu. De plus, il est certain que celui qui perçoit a besoin d'information pour forger son jugement. Conséquemment,

¹ SCHROEDER, J.M. et SUEDFELD, P. (1971) Personality and Information processing. New-York, Ronald Press.

² COOK, M. (1971) Interpersonal perception. Ed. Penguin, science of behavior.

le facteur temps d'interaction est un critère déterminant de la ressemblance possible entre les deux descriptions (soi et l'individu perçu).

Aussi, et par extension, plus un individu est sophistiqué dans l'analyse et la description de ses attitudes et comportements et, par le fait même, connaît l'existence de différents types de comportements possibles, plus il se rapproche de ce qui avait été défini sous le terme "objectivité perceptuelle" lorsqu'il jugera un semblable ("Low cognitive complexity person - High cognitive complexity person" de J. Bieri ¹). Or, selon ces mêmes études, la probabilité d'obtenir une mesure de "subjectivité", soit une ressemblance entre la description de soi et la description d'un individu stimulus, serait forte, sauf que ceci n'est pas démontré clairement et que le tout demeure probable. Certes, il y est question d'une "similarité" entre les deux descriptions, mais il n'existe aucune définition quant à la nature de celle-ci. Aussi, est-il nécessaire de poursuivre la revue de documentation afin d'aller chercher d'autres informations sur le sujet.

¹ BIERI, J. (1961) Complexity - Simplicity as a personality variable in cognitive and preferential behavior, in Fiske, D.W. et Maddi, S.R.: Functions of varied experiences, (pp. 355-380). Dorsey Press.

D'autres auteurs tels Kogan et Kagan ¹ (1970), Flavell ² (1970), Bruner ³ (1956) et Bruner ⁴ (1967) ont une vision plutôt similaire quant à la façon dont l'individu aborde l'environnement, et tentent d'expliquer les variations au niveau de la perception.

En effet, pour ces différents auteurs, l'individu se trouve confronté à la complexité de l'environnement. Ceci est très important car, devant cette complexité, il est obligé de "catégoriser" ou de mettre dans des "classes" les différents objets, faits ou événements. Ceci est dû au fait que celui-ci a des capacités limitées jusqu'à un certain point de storage de l'information et que, de cette façon, il se trouve à économiser "temps et énergie". (Bruner, p. 245)

Cependant, ceux-ci diffèrent quant au langage choisi pour expliquer ces mêmes phénomènes, du moins en apparence. Pour Kogan, Kagan et Flavell, ils utilisent le terme "con-

¹ KOGAN J. et KAGAN, N. (1970) Individual variation in cognitive processes, in P.H. Mussen (Ed.): Carmichael's manual of child psychology, 3e éd., (pp. 1273-1365). Wiley, New-York.

² FLAVELL, J.H. (1970) Concept development, in P.H. Mussen (Ed.): Carmichael's manual of child psychology, 3e éd., (pp. 983-1059), Wiley, New-York.

³ BRUNER, J.S., GOODNOW, J.J. et AUSTIN, G.A. (1956) A study of thinking. Wiley, New-York.

⁴ BRUNER, J.S. (1967) Studies in cognitive growth (2e éd.) Wiley, New-York.

cept" alors que pour Bruner, c'est l'expression "catégorie perceptuelle" qui revient le plus souvent dans ses études. De toute façon, ceux-ci se rejoignent lorsqu'ils traitent de l'aspect fonctionnel de ces différents "concepts" ou "catégories", c'est-à-dire organiser le monde environnant de l'individu en réduisant sa complexité, et en lui permettant d'évoluer dans cette masse d'information (voir Flavell, p. 985).

Là où les auteurs diffèrent cependant et, encore une fois il convient de se demander si ce n'est uniquement au niveau du langage, c'est au moment où ceux-ci tentent d'expliquer les variations ou les différences perceptuelles au niveau de chaque individu. Kogan et Kagan (1970), par exemple, traitent le problème en termes "d'encodage" et de "sélectivité de l'attention" (Kogan et Kagan, p. 1295). Brièvement, "l'encodage" de l'information implique une attention sélective à un fait plutôt qu'à un autre, et la "sélectivité de l'attention" est en partie fonction du niveau d'adaptation de l'individu. Considéré sous un autre angle, la nature du fait codé est fonction d'une préférence dans l'analyse perceptuelle. Enfin ces mêmes auteurs développent la notion de "seuil d'attention" relative à différentes classes de stimuli suivant l'importance que celles-ci occupent aux yeux de l'individu (le seuil pour une classe de stimuli préférentielle étant plus bas par rapport aux

seuils plus élevés des autres. (voir Kogan et Kagan, p. 1297)

Il est donc possible de déduire de ceci et ce, en se gardant bien de mésinterpréter la pensée des auteurs, que des différences de "sélectivité d'attention" existent entre les individus ou, plus simplement encore, un individu confronté à une série de faits, accordera plus ou moins d'attention à ceux-ci suivant l'importance que cet aspect de l'environnement détient à ses yeux. Encore une fois, il apparaît que le système perceptuel est un système des plus actifs, et que c'est l'individu qui le bâtit et le maintient en action. C'est donc à partir de lui, c'est-à-dire de ses préférences dans l'analyse de son champ perceptuel, que la compréhension du comportement de ses semblables s'élabore. Suivant donc la signification du comportement émis aux yeux de celui qui perçoit, la probabilité que ce même comportement soit décodé, est relié directement à la conception que possède l'individu de ce comportement.

Bruner et Tagiuri ¹ (1954), Bruner et al. (1956), Flavell (1970) et Bruner (1967) considèrent eux aussi l'obligation pour l'individu de "catégoriser" son environnement. Alors que Flavell (1970) s'intéresse davantage à la description et à

¹ BRUNER, J.S. et TAGIURI, R. (1954) The perception of people, in G. Lindzey (Ed.): Handbook of social psychology, 2 (pp. 634-654). Addison-Wesley, Reading Mass.

la validation de ces différentes classes de concepts à travers le développement de l'individu, Bruner (1956) va plus loin et s'interroge lui aussi sur les variations individuelles de la perception. Pour celui-ci, l'activité perceptuelle de l'individu, quoique très raffinée à l'occasion, ne peut se concentrer également sur tous les secteurs de l'environnement. En effet, l'auteur est plutôt d'avis que l'individu fera un effort au niveau perceptuel pour les catégories de comportements qui sont directement significatives à ses yeux: pour le reste, il ne fait que répondre grossièrement à l'environnement (Bruner, 1956).

Aussi développe-t-il le concept de "Perceptual readiness", ou "la probabilité d'excitation ou d'évocation d'un percept donné en réponse à un pattern particulier de stimulation sensorielle" (voir Carson ¹, 1974). Or, et ceci englobe l'influence du passé de l'individu pour ce dernier concept, la probabilité qu'une catégorie perceptuelle soit évoquée est d'autant plus élevée que cette même catégorie et les comportements qu'elle sous-tend, revêt aux yeux de celui-ci une importance significative, c'est-à-dire reliée en quelque sorte à son propre comportement et à sa façon de classifier les comportements de ses semblables.

¹ CARSON, R.C. (1974) Interaction concepts of personality. Aldine Pub. Co., Chicago, pp.76-81.

La conception avancée par Bruner et al. (1956) et Bruner (1967) n'est pas du tout étrangère à ce qui a été dit jusqu'à présent. Elle laisse croire elle aussi que la perception qu'aura un individu d'un stimulus humain, est reliée aux catégories de comportements fréquemment utilisées par celui qui exécute l'acte perceptuel. En effet, il va de soi que celles-ci seront beaucoup plus facilement mises en branle s'il doit émettre un jugement plutôt rapide, étant donné que ce sont des catégories de comportements que l'individu manipule fréquemment. Cependant, bien que la position de Bruner (1967), théoriquement parlant, apparaisse tout à fait logique et cohérente avec les précédentes, il n'est pas démontré clairement que ces mêmes catégories préférentielles sont en relation directe avec la façon dont l'individu se perçoit. Certes, il y a de bonnes raisons de le croire et d'autres auteurs pourront confirmer ou infirmer ce point de vue.

Une façon originale de concevoir et d'expliquer comment l'individu organise l'information lorsqu'il s'agit d'un stimulus humain, est celle déjà proposée par Bruner et Tagiuri ¹ (1954), et qui stipulait que le sujet qui exécute l'acte percep-

¹ BRUNER, J.S. et TAGIURI, R. (1954) The perception of people, in G. Lindzey Ed.: Handbook of social psychology, 2, (pp. 634-654). Addison - Wesley: Reading Mass.

tuel, se sort de ce que les auteurs nommaient comme étant des "Implicit Theories of Personality" ou "théories implicites de la personnalité". Bien que ce soit une façon de considérer l'individu qui puisse paraître fonctionnelle et adéquate, le problème devient crucial lorsqu'il s'agit de poser une définition de ces "théories implicites". Elles pourraient donc contenir ce que l'individu juge acceptable et inacceptable au point de vue comportemental autant chez lui que chez les autres, et seraient bâties en fonction des diverses expériences vécues de l'individu, de même que les valeurs et les normes de son groupe d'appartenance. Bref, elles pourraient être le "code civil" de l'individu, pour en donner une certaine image.

Afin d'établir un parallèle avec les différents auteurs déjà abordés, il serait tentant d'accoller ces "théories implicites" à des termes comme "construits", "série de traits" ou "catégories de concepts" et de prendre comme acquis une similitude au niveau du but fonctionnel de ceux-ci, soit de permettre à l'individu d'entrer en contact avec l'environnement et de pouvoir donner signification aux divers comportements qui se déroulent sous ses yeux.

Aussi, cette idée de "théorie implicite de la personnalité" a-t-elle surtout attiré l'attention des chercheurs au-

tour des années soixante. Walters et Jackson ¹ (1966), Messick et Kogan ² (1966), Shapiro et Tagiuri ³ (1959) ont exploré le contenu de ces "théories implicites de la personnalité", soit en isolant certains traits de personnalité pouvant être contenus à l'intérieur de celles-ci, soit aussi en établissant des relations entre différents types de traits (voir aussi Hastorf et al. (1970) ⁴.

Une étude réalisée par Wiggins et al. ⁵ (1969) autour de ces mêmes "théories implicites de la personnalité" peut être reliée au but poursuivi par cette recherche. En effet, voulant mettre en lumière les différences individuelles quant à l'utilisation de ces mêmes "théories implicites", les auteurs arrivèrent à la conclusion que des différences quant à l'utili-

-
- ¹ WALTERS, H.A. et JACKSON, D.N. (1966) Group and individual regularities in trait inference: a multidimensional scaling analysis. Multivariate behavioral research, 1, 145-163.
 - ² MESSICK, S. et KOGAN, N. (1966) Personality consistencies in judgement: dimension of role constructs. Multivariate behavioral research, 1, 165-175.
 - ³ SHAPIRO, D. et TAGIURI, R. (1959) Sex differences in inferring personality traits. Journal of psychology, 42, 127-136.
 - ⁴ HASTORF, A.H., SCHNEIDER, D.J. et POLEFKA, J., (1970) Person perception, Addison - Wesley Pub. Co., Reading Mass., 45-48.
 - ⁵ WIGGINS, N., HOFFMAN, R. et TABER, T. Types of judges and one utilisation in judgements of intelligence. Journal of personality and social psychology, 12, 52-59.

sation de celles-ci existent, et que ces mêmes différences peuvent être mises en relation avec les personnalités des sujets qui se sont pliés aux directives de l'expérience. Ce qui est intéressant dans le cas présent, c'est que les sujets devaient juger des personnes quelconques en utilisant précisément leur "théorie implicite de l'intelligence". Or, il a été démontré que suivant la conception que possède un individu d'une variable quelconque (l'intelligence dans le cas actuel), celui qui perçoit ne peut et de fait, n'a d'autre alternative que d'utiliser ce qu'il connaît le mieux, c'est-à-dire sa façon de voir personnelle. Certes, la relation perception de soi et perception des autres n'est démontrée en aucune façon; cependant, il apparaît clairement que le point de départ de toute perception réside dans l'individu lui-même. Un article de Schneider ¹ (1973) fait d'ailleurs le point dans ce domaine.

Or, un texte écrit par Hastorf et al. ² (1958), sans conclure catégoriquement quoique ce soit, se terminait sur les

¹ SCHNEIDER, D.J. (1973) Implicit personality theory. A review of psychological bulletin, 79, 294-309.

² HASTORF, A.H., RICHARDSON, S.A. et DORNBUSCH, S.M. (1958) The problem of relevance in the study of person perception, in R. Tagiuri et L. Petrullo Ed.: Person perception interpersonal behavior. Stanford University, California.

impressions des auteurs, à savoir:

Que les gens, lorsqu'ils ont à décrire librement d'autres personnes, utilisent généralement un nombre limité de catégories perceptuelles, même s'ils ont à décrire des gens vraiment différents. Ce qui nous amène à postuler qu'il existe une forte relation positive entre les catégories que les gens utilisent pour décrire les autres, et celles utilisées pour se décrire eux-mêmes. (Hastorf et al., p. 61, traduction libre)

Cette position adoptée par les auteurs, bien que ne reposant que sur très peu de données expérimentales, ne vient de fait que renforcer la théorie de Bruner (1956), car ils sont d'avis que ce n'est qu'à l'aide d'un nombre très spécifique de "catégories de comportements" que l'individu explique d'abord son propre comportement, et celui de ses semblables. ceci peut s'expliquer de différentes façons: une façon possible pourrait être le fait que l'individu devient très familier avec les catégories de comportements qui sont attachées à sa propre personnalité et, dans une situation de perception interpersonnelle, peu importe les comportements manifestés par le stimulus, celui-ci débute son analyse par ce type de "catégorie de comportements". Cependant, il est de rigueur de ne pas aller plus loin pour le moment, car ces mêmes auteurs insistent sur le fait qu'ils n'en sont qu'à des impressions.

Une autre étude reliée à la perception interpersonnelle et significative quant au but poursuivi par cette recherche, est celle réalisée par Dornbusch et al.¹ (1965). Ceux-ci s'intéressent également aux catégories de comportements que l'individu utilise pour comprendre d'abord son monde social et, par le fait même, le comportement de ses semblables. Ce qui ressort davantage dans cet article, c'est la conclusion ferme que les auteurs amènent:

Nos découvertes indiquent que l'influence la plus puissante quant à la façon dont un individu décrira un semblable, est la manière que celui qui perçoit structure son monde interpersonnel. (p. 440, traduction libre)

~

Encore une fois, l'idée que la perception est avant toute chose déterminée par celui qui perçoit et sa façon de concevoir le monde environnant, semble évidente. Cependant, il devient facile de constater que tous les auteurs cités considèrent le problème en des termes qui leur sont propres, et conclure quoique ce soit immédiatement serait faire preuve d'une audace peu commune. Il est nécessaire de dégager toutefois, et cet état de fait revient à plusieurs reprises dans ces différentes études, que la perception est un acte dont

¹ DORNBUSCH, S.M., HASTORF, A.H., RICHARDSON, S.A., MUZZY, R.E. et VRIELAND, R.S., (1965) The perceiver and the perceived: their relative influence in categories of interpersonal perception. Journal of personality and social psychology, 1, 434-440.

le point d'origine est l'individu qui l'exécute et ainsi, la probabilité de retrouver "quelque chose" qui lui appartient en propre lorsqu'il doit effectuer un jugement sur le comportement de ses semblables, est élevé. Ceci peut s'expliquer de la façon suivante: considérant la perception qu'a un individu de lui-même, c'est-à-dire les catégories de comportements qui détiennent une importance à ses yeux et qu'il utilise pour expliquer son propre comportement, il y a de fortes chances que celui-ci ne puisse en faire totalement abstraction lorsque confronté à une situation de perception interpersonnelle. Aussi, il serait possible, une fois l'acte perceptuel accompli et identifié sur papier, de retrouver une certaine similarité entre la description qu'il vient de donner du stimulus humain et celle qu'il donne de lui-même. Cependant, et du moins jusqu'à présent dans la documentation, il est dit, théoriquement, qu'une ressemblance devrait être obtenue, mais il n'est nullement spécifié quelle est sa nature et sa direction. D'ailleurs, pour une revue de la documentation portant sur la "perception interpersonnelle", le lecteur peut se référer à un article

¹ TAGIURI, R. (1968) Person perception, in Lindzey et Aronson, (2e éd.): The handbook of social psychology, 3, (pp. 395-449). Addison-Wesley, Reading, Mass.

des volumes de Hastorf et al. ¹ (1970) et Cook ² (1971) qui tracent un portrait de l'évolution des recherches et des connaissances dans ce même domaine.

Enfin, une étude non publiée, réalisée par Golding ³ (1975), utilise un schéma expérimental qui peut être rapproché de celui qui sera proposé dans les pages à venir. C'est pourquoi il est nécessaire de lui accorder une attention toute particulière. En effet, le but poursuivi par l'auteur est d'apporter des précisions concernant "les différences entre les individus dans la construction des interactions interpersonnelles". D'ailleurs, se référant à un contexte théorique identique à celui qui vient d'être élaboré dans les pages précédentes, l'auteur y greffe des études beaucoup plus spécifiques et actuelles dans le but de préciser ses intentions.

Considérant tout particulièrement les études de

¹ HASTORF, A.H.; SCHNEIDER, D.J.; POLEFKA, J. (1970) Person perception. Addison - Wesley, Reading, Mass.

² COOK, M. (1971) Interpersonal perception. Ed. Penguin, science of behavior.

³ GOLDING, S.L. (1975) Individual differences in the construct of interpersonal interactions. University of Illinois Champaign-Urbana, Illinois. (document non publié)

Bowers ¹ (1974), Frederiksen (1972), Magnusson (1974), Mischel (1973) et Moos (1973), l'auteur amène son postulat de base:

On peut raisonnablement considérer que le comportement interpersonnel dans une interaction donnée est hautement contingent à la définition que donne l'individu de la situation ou la façon de construire son champ interpersonnel. Nous avons besoin alors de centrer notre attention sur la perception de ces événements interpersonnels, en faisant référence particulièrement aux différences individuelles dans la manière de construire ces événements. (Golding, p. 6, traduction libre)

Or, dans l'étude de Golding, l'idée que la perception est un processus personnel à chacun des individus est prédominante. Il est donc possible d'étudier les variations perceptuelles à partir précisément de la signification que détient la situation expérimentale. Dans un premier temps, les sujets doivent juger les caractéristiques interpersonnelles de semblables, à partir de brèves descriptions d'interactions (voir "vignettes", appendice A). Il est à noter que l'auteur a utilisé la classification de Leary ² (1957) pour distinguer ces différentes "vignettes". Il sera fait mention du schéma de Leary au moment de la description de l'instrument

¹ BOWERS, K.S. (1974) Situationism in psychology: an analysis and critique. Psychological review, 81, 506-520.

² LEARY, T. (1957) Interpersonal diagnosis of personality. New-York: Ronald Press.

de mesure utilisé pour cette recherche. Dans un second temps, ceux-ci étaient soumis à une batterie de test: soit le "Interpersonal Check List" (ICL) de La Forge et Suczek (1955), le "Personality Research Form" de Jackson (1967) et le "Machiavellianism scale" de Christie (dans Robinson et Shaver) (1970). Enfin, dans un dernier temps, il s'agissait de mettre en relation les résultats que les sujets avaient obtenus aux différents tests et les descriptions des personnages fournies aux trente "vignettes". Négligeant la présentation des résultats, le traitement et la discussion de ceux-ci, il serait primordial de jeter un coup d'oeil rapide sur les différentes conclusions présentées par l'auteur.

D'abord, une première conclusion générale à l'ensemble de la recherche et qui a été à maintes reprises mentionnée dans la littérature, montre que "non seulement, il existe des différences individuelles dans la façon de construire des situations interpersonnelles, mais ces mêmes différences sont associées à la façon dont l'individu se décrit lui-même" (Golding, p. 15, traduction libre). Il semble donc assuré, d'après Golding, qu'il existe des relations significatives entre la description que l'individu donne de lui-même et celle qu'il est appelé à fournir sur un stimulus humain, se déroulant dans une situation identifiée.

Une seconde conclusion reliée au caractère des mesures effectuées chez les sujets, révèle que "les individus qui se décrivent eux-mêmes comme étant "affiliatifs" dans leurs relations interpersonnelles, tendent vers des visions généralement positives des autres; alors que ceux qui se décrivent "agressifs et hostiles" ont des tendances plutôt négatives" (p. 34, traduction libre). D'après ceci, quoique les termes utilisés par Golding peuvent laisser place à une certaine interprétation, la perception ou l'image globale que possède un individu de lui-même l'amènerait à percevoir les autres dans le même sens qu'il se perçoit lui-même, dans les circonstances expérimentales mentionnées.

Enfin, avant de préciser définitivement le but de cette recherche et de poser l'hypothèse, il convient de faire un bref rappel des principales notions retenues des différentes recherches effectuées dans le domaine de la perception interpersonnelle.

La perception est un processus des plus actifs et l'acte perceptuel dépend tout autant sinon davantage, de celui qui l'exécute que du stimulus ou de la situation perceptuelle. Donc, que ce soit en termes de "construits", de "concepts", de "traits" ou de "théories implicites de la personnalité", ces mêmes conceptions du monde environnant sont toujours

actives lorsque l'individu interprète le comportement de ses semblables. Aussi, lorsqu'il se trouve confronté à une situation d'urgence, où il n'a pas le temps d'analyser en profondeur les comportements se déroulant sous ses yeux, la probabilité qu'il utilise des comportements familiers et immédiatement disponibles apparaît davantage élevée. Alors, dans une telle situation, il est tentant de croire, tout comme Golding (1975), que la description que donne un individu de lui-même et celle qu'il fournira d'un stimulus humain auront certains points en commun. Ainsi, cette ressemblance entre les deux descriptions fournies par un même individu pourrait-elle amener à constater une certaine forme de "subjectivité" quantifiable et comparable d'un individu à un autre.

Bref, devant l'accumulation de données concernant la "perception interpersonnelle", la recherche qui va suivre, est dotée d'une orientation particulière qu'il convient de bien identifier. Voulant donc, au point de départ, démontrer et isoler d'une certaine façon, la variable "subjectivité" contenue dans l'acte de percevoir, c'est en des termes de "perception conjugale" et "perception de l'interaction d'un autre couple" qu'elle a été construite.

Aussi, comme il est établi que la "perception de soi" ou "l'image de soi" est quelque chose de stable chez un indivi-

du, il devient conséquent de présumer qu'il en sera de même pour la perception que se fait celui-ci de sa relation de couple. En effet, peu d'individus sont prêts quotidiennement, à introduire au sein de leur relation de couple des changements marquants, puisqu'il est toujours pénible et dérangeant de le faire (voir "Loi de l'homéostasie" dans Watzlawick et al.¹, 1972). Certes, certaines variations sont observables au niveau comportemental mais, généralement, la relation conjugale est considérée comme une entité stable et constante dans le temps. Un époux, par exemple, qui occupe la place dominante dans un couple, ne sera certainement pas prêt à changer son rôle du jour au lendemain. Il en sera de même de son épouse qui, de par le rôle du mari, sera presque obligée de prendre un rôle complémentaire à base de soumission. Certes, il pourra y avoir des moments où le mari sera moins dominant ou encore la femme moins soumise: mais, règle générale, c'est dans une optique de "Dominant-Soumis" que la relation de couple se perpétuera dans le temps.

L'individu qui forme un couple s'en fait donc une image, c'est-à-dire une perception du rôle de son partenaire. La conséquence de ceci est qu'il se crée, entre les deux parte-

¹ WATZLAWICK, P., BEAVIN, J.H. et JACKSON, D. (1972) Une logique de la communication. Ed. du Seuil, Paris, 2e éd. 103-147.

naires, un espèce de "jeu de rôle" tacite, ou ce que Berne¹ décrit bien sous l'appellation "Game". Aussi, comme il vient d'être mentionné, l'individu engagé dans un tel "jeu de rôle conjugal" tend à le maintenir constant.

Pour rejoindre l'argumentation amorcée, il convient de se demander si l'individu qui vit une relation de couple particulière, et qui ajoute de l'information par le fait même à l'image qu'il a de lui-même, est influencé lorsqu'il doit se prononcer sur un autre couple. Plus précisément encore, la question pourrait être de savoir si l'individu engagé dans une relation de couple stable et déterminée, avec ce qu'il lui en coûte en termes de tensions pour la faire durer, peut s'en détacher pour saisir un autre couple en interaction ou, s'il est porté à percevoir des comportements qui sont plus familiers à ses yeux, c'est-à-dire ceux qu'il expérimente constamment à l'intérieur de son propre couple. Bref, et c'est toujours l'unique question de cette recherche, la perception que donne un individu d'un autre couple ressemble-t-elle ou est-elle différente de celle qu'il donne de son propre couple... Suivant la réponse fournie par l'individu concerné lorsqu'il décrit l'autre couple, il y aurait "subjectivité", s'il existe des liens

¹ BERNE, E., (1964) Games people play. New-York: Grove Press.

systématiques entre la perception de soi et celle fournie, pour les autres.

De plus, selon cette recherche, il devient davantage question de "perception d'une relation interpersonnelle" que de "perception des rôles interpersonnels". Le fait est très important, et pourrait constituer en quelque sorte l'originalité de la recherche. En effet, les termes de cette recherche n'impliquent nullement que l'homme qui se perçoit "dominant" par exemple dans sa relation de couple, sera porté à percevoir l'autre homme comme étant lui aussi "dominant". Bien au contraire, c'est en termes de "relation de couple" que les ressemblances ou les différences seront considérées, à savoir que l'individu qui perçoit sa relation de couple selon le mode "dominant-soumis", et qui expérimente régulièrement le niveau de tension qu'amène une telle relation conjugale, sera porté à considérer l'autre couple en fonction de ce même mode de fonctionnement. D'ailleurs, sur ce même point, la théorie de l'analyse transactionnelle stipule elle aussi que le fait que l'individu joue tel type de rôle à l'intérieur d'une "game" quelconque, l'influencera lorsqu'il interprète le comportement des autres.

Conséquemment, devant l'argumentation qui vient d'être tenue, l'hypothèse suivante est amenée: la perception que donne

un individu du niveau de tension observé chez un autre couple en interaction, sera semblable à la perception qu'il se fait du niveau de tension vécu à l'intérieur de son propre couple.

Dans les pages qui suivent, il sera question de la méthodologie élaborée en fonction de l'hypothèse, et la méthode de cueillette et d'analyse des données y sera décrite.

Chapitre III

Schéma expérimental

Cette seconde section du texte concerne la méthodologie utilisée pour les fins de la recherche. Dans un premier temps, il y aura description de l'instrument de mesure, des sujets interrogés ainsi que de la procédure expérimentale. Dans un second temps, suivront l'opérationnalisation des variables et la présentation des résultats, pour aboutir enfin à la discussion de ceux-ci et aux conclusions qui s'imposent.

1) Instrument de mesure

Le choix d'un test pour une recherche en psychologie est toujours crucial, et doit être directement relié au but poursuivi. Dans le cas présent, il s'agit d'étudier le phénomène "subjectivité" contenu dans la perception, à savoir la ressemblance possible entre la perception que donne un individu de son propre couple, et celle qu'il fournit d'un autre couple en interaction qu'il observe pour la première fois.

Un tel objectif nécessite donc de l'instrument de mesure choisi une grande souplesse. D'abord, pour qu'un sujet en arrive à décrire adéquatement la façon dont il conçoit son

couple, il lui faut pouvoir choisir, parmi un éventail tout de même assez large de comportements, ceux qu'il juge à propos. Ensuite, une fois l'image du couple obtenue, l'instrument de mesure doit pouvoir permettre une comparaison entre l'image de son couple, et l'image d'un autre couple-stimulus pour chacun des sujets interrogés, ce qui implique une façon claire et précise de présenter les résultats.

Aussi, devant ces considérations, l'instrument de mesure choisi est donc le test communément appelé "TERCI", ou "Test d'exploration du répertoire des comportements interpersonnels". Il sera utilisé, dans le cas présent, dans le but d'explorer cet aspect "subjectivité" contenu dans la perception.

Afin de préciser l'historique et la nature du "TERCI", il faut mentionner que ce test a été construit pour étudier et évaluer la perception que chacun des partenaires a du couple qu'ils forment, en accumulant des informations et sur leur propre couple, et sur le couple de leurs parents respectifs. Tirant ses origines de "L'ADJECTIVE CHECKLIST" de Leary¹ (1957), le "TERCI" est, de fait, une version modifiée de celui-ci adaptée au Québec. Ayant subi des modifications majeures au

¹ LEARY, T. (1957) Interpersonal diagnosis of personality. New-York: Ronald Press.

cours des diverses expérimentations, du moins en ce qui concerne les item reliés au questionnaire, ce test repose sur une classification des comportements interpersonnels pouvant être répartis selon huit (8) catégories spécifiques, tournant elles-mêmes autour d'axes orthogonaux (Axe "Domination - Soumission" ou "Dominance"; Axe "Hostilité - Amour" ou "Affiliation"; voir appendice B). Le questionnaire en lui-même contient quatre-vingt-huit (88) item, et le sujet n'a qu'à répondre par "Oui" ou "Non" aux différentes propositions qui lui sont faites. Il doit répondre aux item pour lui-même, pour son partenaire, son père et sa mère (voir appendice C). Le grand avantage relié à l'utilisation du "TERCI", c'est qu'il permet de visualiser sur un plan cartésien (voir appendice B), l'image que fournit l'individu de lui-même et celle qu'il donne de son partenaire, donc l'image de son propre couple, et d'ajouter à ceci différents indices en rapport avec la position de chacun des sujets dans l'ensemble des catégories de comportements incluses dans le cercle de comportements interpersonnels.

Selon les fondements théoriques du test, les catégories de comportements constituent, pour l'individu qui les adopte, une façon particulière de réagir aux pressions de l'environnement. Généralement, celui-ci adopte un mode précis, et ce choix se fait en fonction de ce qui pourrait être conçu comme étant sa "personnalité". Ceci ne peut tout de même pas l'em-

pêcher, suivant les diverses situations qui se présentent à lui, d'adopter d'autres formes de comportements appartenant à différents octants du cercle des comportements interpersonnels; cependant, il semble beaucoup plus probable qu'il aura une préférence marquée pour un type précis de comportement. Ceci peut s'expliquer plus clairement dans l'exemple suivant: l'individu qui a été encouragé, tout au long de son développement, à adopter des comportements à base de "dominance", et dont l'une de ses principales motivations est justement de faire respecter dans son environnement cet aspect "dominateur" relié à sa personnalité, ne se sentira pas très bien s'il se voit engagé régulièrement dans des relations exigeant de lui de la "soumission". Certes, à l'occasion, il se devra d'adopter ce type de comportement lorsque confronté à des figures d'autorité par exemple, mais il n'en demeure pas moins tentant de suspecter chez lui une nette tendance vers cette première catégorie de comportements.

Aussi, une autre notion qui mérite considération est précisément celle reliée à la position que se confère l'individu qui se décrit. En effet, il est entendu que plus celui-ci se rapproche du point central du cercle, plus il est dit "adapté". Ceci se comprend de la façon suivante, à savoir qu'il ne se spécialise pas dans une catégorie précise de comportement, mais au contraire, connaît et peut prendre différents rôles

suivant les situations. Il est alors considéré plus versatile que celui qui se décrit à la périphérie du cercle, et qui voit le monde en fonction d'une catégorie bien précise de comportement.

Enfin, un aspect très important dans la théorie de Leary (1957) est celui de la "complémentarité". Brièvement, considérant le besoin de sécurité et de stabilité propre à chaque individu, celui-ci tend à produire chez son partenaire un type de conduite qui ne viendra, en aucune façon, contester sa position. Pour reprendre l'exemple amené plus haut, une attitude de "dominance" tend à produire chez le partenaire des comportements à base de "soumission". Si, à un moment quelconque, le partenaire décide de varier l'option qui lui est offerte, l'équilibre est alors brisé et des tensions sont à prévoir au sein du couple. Il devient conséquemment beaucoup plus sûr de maintenir le statu quo, c'est-à-dire une relation de type "dominant-soumis".

Or, pour toutes ces raisons, il convient de mentionner que la perception que donne un individu de lui-même et celle qu'il donne de son partenaire présente une corrélation de .58 pour la dominance, et de .54 pour l'affiliation. Par conséquent, la façon dont l'individu perçoit son couple devrait être déterminante lorsqu'il observera un autre couple.

Le test "TERCI" est donc un instrument très approprié dans le cas présent, puisqu'il permet de reporter les résultats directement sur le cercle des comportements interpersonnels (appendice B), et ainsi visualiser le tout.

A ce stade de l'argumentation, il devient nécessaire de présenter les qualités psychométriques du test utilisé¹. A partir des études réalisées pour poser la "validité" et la "fidélité" du test, il faut mentionner tout d'abord, concernant l'aspect "fidélité", que le Terci présente une corrélation test-retest de .83 pour la "dominance", et de .79 pour l'affiliation. Quant à l'autre aspect, le test démontre une "validité" de construits de .76 (Hould, 1976). Le choix du test est donc tout à fait justifié.

Un autre avantage relié à l'utilisation du "TERCI", c'est que toute la correction de celui-ci est informatisée, et évite de la sorte une foule de procédures mathématiques. Alors, pour chacune des descriptions fournies par un sujet, un score

¹ HOULD, R. (1976) Manuel du Terci. Document inédit déposé au laboratoire de mesure de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

sur l'axe de "dominance" et un autre score sur l'axe d' "affiliation" sont obtenus. De cette façon, un point peut être placé sur le cercle des comportements interpersonnels pour la description que fait le sujet de lui-même, de son partenaire, de son père et de sa mère. L'interprétation, très brièvement, se fait à partir de la position de ces mêmes points, c'est-à-dire l'octant occupé, la distance entre ceux-ci, la distance par rapport au point central... etc. De plus, dans le cas du "TERCI", il devient possible de comparer la vision de l'époux par rapport à celle de l'épouse, et ainsi obtenir un tableau comparatif du couple vu par chacun des partenaires.

Enfin, en ce qui concerne cette recherche, il n'est pas nécessaire de décortiquer au maximum les descriptions fournies par un sujet. Après que les tests ont été analysés par l'ordinateur, les mesures importantes seront calculées à partir de trois indices: "complémentarité-symétrie" quant à la "dominance", "complémentarité-symétrie" quant à l' "affiliation" et "coût" de la relation. La nature de cette mesure sera d'ailleurs traitée plus en profondeur dans les pages qui viendront. Pour le moment, il s'avère nécessaire de décrire les sujets qui ont été interrogés au cours de l'expérimentation.

2) Description des sujets interrogés

Pour les fins de cette recherche, le nombre de sujets interrogés se chiffre à vingt (20) couples, c'est-à-dire quarante (40) personnes réparties également quant à la variable "sexe". Quinze (15) couples ou soixante-quinze (75) pour cent des gens interrogés proviennent des dossiers du "Service Social" de Trois-Rivières, alors que les cinq autres couples sont des gens qui ont quelque chose à voir avec le milieu de Service Social, et qui se sont montrés intéressés par le but de l'expérience.

De plus, parmi ces vingt (20) couples, dix-huit (18) d'entre eux sont mariés et se connaissent en moyenne depuis treize (13) années, alors que deux couples ne sont pas mariés officiellement, mais résident ensemble depuis deux années et demi. La moyenne d'âge pour les hommes se situe à trente-quatre années et demi (34.5) alors que celle des femmes est de trente-deux et demi (32.5).

Aussi, et ceci pourrait peut être devenir intéressant lors de la discussion des résultats, plusieurs couples ont déjà été engagés à un moment quelconque dans un processus thérapeutique. Suivant cette dernière donnée, l'échantillon peut être subdivisé en trois catégories bien distinctes.

- a) couples ayant déjà été vus conjointement en "thérapie conjugale", ou encore en "groupe de couples": la proportion est de quatorze couples sur vingt ($14/20$);
- b) couples où l'un des partenaires a participé, à un quelconque moment de son existence, à une forme de "thérapie"; la proportion est de deux couples sur vingt ($2/20$);
- c) couples où aucun des partenaires n'a participé à des formes de "thérapie": la proportion est de quatre couples sur vingt ($4/20$).

Il est à noter enfin, que l'échantillon n'a pas été constitué d'une façon aléatoire. Au contraire, ce sont des gens qui se sont montrés disponibles aux différentes étapes de l'expérimentation, et réceptifs quant aux consignes qui leur étaient données. Dans les pages qui suivront, il sera notamment question de ces différentes étapes de l'expérimentation.

3) Procédures expérimentales

Comme le but poursuivi est de vérifier s'il existe une certaine similarité entre la description que donne un sujet de son couple et celle qu'il donnera d'un couple stimulus, (ce qui est considéré comme un jugement "subjectif" au sens de cette recherche), il va de soi qu'une telle démarche laisse présager au moins deux mesures: une première mesure pour établir la perception de soi et du partenaire, donc une mesure reliée au

propre couple de l'individu interrogé, et une seconde mesure pour la perception de l'homme et de la femme du "couple-stimulus". Voici donc les détails de cette procédure.

Premièrement, vingt (20) couples sont contactés pour subir un premier test "TERCI". Cette première évaluation s'effectue au domicile même des sujets, et est relative au couple interrogé. Cette mesure s'appelle P_1 , et fait référence à la perception de soi et à la perception du partenaire pour chacun des individus du couple. Donc, pour chacun des individus, on obtient deux descriptions; conséquemment, pour l'ensemble des quarante (40) sujets, le nombre de descriptions atteint quatre-vingts (80). Par rapport à cette première mesure, il est important de mentionner que le test, à l'origine, est construit pour recueillir en plus de la description du couple que forme l'individu, une description du couple que forment ses parents. Les sujets ont donc répondu intégralement au test, et les résultats se rapportant à la description des parents ne seront pas utilisés comme tels, mais plutôt conservés comme référence possible lors de la discussion des résultats.

Deuxièmement, après avoir laissé écouler un délai minimum d'une semaine afin d'annihiler les effets possibles d'apprentissage, les mêmes sujets sont convoqués au local prêté par le "Service Social" dans le but d'entreprendre la phase finale de l'expérimentation. La consigne cette fois-ci, est de

bien observer un couple en interaction (stimulus) préalablement enregistré sur ruban vidéoscopique et, une fois le visionnement complété, de remplir le test "TERCI" en décrivant dans un premier temps, l'homme qu'ils viennent de voir sur le ruban vidéo et, dans un second temps, la femme du ruban vidéo. Les entrevues s'effectuent toujours en couple pour le visionnement, alors que durant la période de test, les individus sont isolés. Cette seconde mesure s'appelle P_2 et, pour chacun des individus interrogés, deux descriptions sont obtenues: une description de "l'homme-vidéo" et une description de la "femme-vidéo". Donc, pour l'ensemble des quarante (40) sujets, le total de quatre-vingts (80) descriptions est obtenu.

Aussi, concernant cette troisième phase de l'expérimentation, il va de soi que la situation perceptuelle, c'est-à-dire le cadre physique où se déroule l'acte perceptuel, est maintenu absolument identique et comparable d'un sujet à l'autre. De plus, par rapport à l'acte perceptuel, les sujets ont à se prononcer sur un même stimulus, puisque le visionnement est toujours constitué du même "couple-vidéo". Aussi, il est à noter que les sujets qui évaluent le stimulus, ne le connaissent en aucune façon.

Concernant le "couple-vidéo" (stimulus), ce ruban vidéoscopique, d'une durée de quinze (15) minutes, représente un homme et une femme planifiant leurs futures vacances estivales.

Ceux-ci fixent d'abord quelle sera la destination, et chacun des partenaires y va de ses goûts quant à ce qu'il voudrait voir inclure dans l'itinéraire. Le ruban met donc surtout en lumière le processus de décision quant à la planification de leur projet.

Aussi, toujours en rapport avec le contenu du stimulus vidéoscopique, il faut mentionner qu'il n'a en aucune façon été validé et identifié par des juges. En effet, que ce soit des comportements de "dominance", "soumission", "hostilité" ou "amour", de haute ou de faible intensité, l'important dans cette recherche réside dans la comparaison des deux perceptions fournies par un même individu. Certes, il est incontestable que les comportements démontrés par ce "couple-vidéo" puissent déterminer jusqu'à un certain point la perception qu'auront les sujets, mais dans le cas présent, ceci demeure sans importance.

De la même façon, il n'importe guère davantage que tous les sujets soient d'accord et misent en quelque sorte sur le même comportement comme faisant partie du document vidéo. Il ne faut pas perdre de vue que ce sont les mécanismes perceptuels démontrés par un individu pour saisir une réalité extérieure à lui qui sont importants. En effet, si l'individu qui perçoit est conçu comme possédant en propre un système percep-

tuel, il est évident que celui-ci servira à la fois pour lui et pour les autres.

De plus, l'utilisation du vidéoscope semble d'autant plus approprié puisque, contrairement à Golding (1975) qui utilisait certaines vignettes (voir appendice A), cette technique est beaucoup plus fidèle à la réalité, et ainsi se rapproche de ce qui pourrait être considéré comme "l'objectivité". En effet, comme le stimulus est observable visuellement, il n'est pas question pour celui qui perçoit d'interpréter le comportement qui se déroule sous ses yeux, ou de le comprendre à travers des courtes histoires exprimées en mots. Au contraire, la réalité défile devant lui, et celui-ci a comme consigne de s'appliquer à bien percevoir le stimulus pour pouvoir, dans un second temps, poser son jugement par écrit.

Autre point important au niveau des procédures, c'est le fait que le deuxième test "TERCI" suit immédiatement le visionnement du "couple-vidéo". En effet, par ceci, la rationalisation que pourrait faire l'observateur une fois son impression posée se trouve jusqu'à un certain point contrôlée. De fait, et ceci se rapportant indirectement aux études de Bieri (1954) et de Lundy (1956), le sujet se trouve confronté à une situation d'urgence où il doit, immédiatement après le vidéo, développer son impression. Théoriquement, la probabilité d'ob-

tenir un aspect "subjectivité" plus apparent se trouverait haussée.

Enfin, bien que ceci puisse paraître une opération "test-retest" bien ordinaire, il ne faut certes pas perdre de vue que le premier test s'applique à la description du couple actuel du sujet vu par lui-même, alors que le second a pour but d'évaluer le "couple-vidéo". Cependant, c'est toujours le même test qui est utilisé, mais il sert à des fins très différentes.

Enfin, avant de pénétrer dans l'analyse des résultats, et pour resituer un peu l'argumentation qui a été tenue en première partie, de même que la procédure expérimentale décrite, l'idée principale de cette recherche réside dans le fait que l'individu qui perçoit possède son propre système perceptuel. Dès ce moment, l'acte de percevoir devient aussi dépendant de celui qui l'exécute que du stimulus ou de la situation perceptuelle.

Considérant les diverses théories proposées en regard de cette orientation, il devient tentant de penser que la perception qu'a un individu de lui-même pourrait influencer celle qu'il aura d'un autre individu, et c'est dans ce sens particulier que le terme "subjectivité" peut être employé. La démarche expérimentale actuellement décrite s'inscrit dans cette même visée; son originalité cependant tourne autour du fait

que "perception de soi" devient "perception de son propre couple", et que c'est précisément en termes de "Game" que la recherche est bâtie. En effet, le sujet qui accepte les termes de l'expérience, donne une description de son couple (lui-même et son partenaire = mesure P_1) et ensuite, une description d'un autre couple en interaction (homme et la femme observés sur le ruban vidéoscopique = mesure P_2). Si le tout s'avère justifié, les chances de retrouver une même façon de percevoir servant à la fois pour lui-même et pour les autres seraient tout à fait plausibles.

Pour résumer clairement, quarante (40) individus ont donc répondu au "TERCI" dans les conditions telles que décrites dans les pages précédentes. Chacun de ceux-ci a donc fourni une description de lui-même et une description de son partenaire, de même qu'une description de l'homme et de la femme du ruban vidéoscopique. La première mesure est relative au couple auquel l'individu appartient et s'appelle mesure P_1 . La seconde mesure, nommée mesure P_2 , se rapporte au "couple-vidéo".

Un individu fournit donc quatre descriptions: Soi, partenaire, "homme-vidéo" et "femme-vidéo". Pour l'ensemble des quarante sujets, cent soixante (160) descriptions de "TERCI" sont obtenues, et peuvent être visualisées dans le tableau 1.

Tableau I

Répartition de l'ensemble des descriptions
de "TERCI" fournies par l'échantillon
de population interrogé

		MESURE P ₁	MESURE P ₂
40 sujets	20 hommes	Description de soi (20)	Description de l'homme-vidéo (20)
		Description du partenaire (20)	Description de la femme-vidéo (20)
	20 femmes	Description de soi (20)	Description de l'homme-vidéo (20)
		Description du partenaire (20)	Description de la femme-vidéo (20)
		80	80
160 descriptions			

La prochaine section de ce chapitre sera consacré à la présentation théorique de l'opérationnalisation de la variable "subjectivité", ainsi qu'au traitement des résultats bruts.

4) Description théorique de l'opérationnalisation de la variable "subjectivité"

Les résultats bruts relatifs aux deux tests "TERCI" sont rapportés en appendice D. Il est à noter que pour chacune des descriptions, deux scores sont obtenus: un score sur l'axe de "dominance", et un autre score sur l'axe d' "affiliation". Donc, en plaçant les scores correspondant à la description de soi et du partenaire sur le cercle (voir appendice B), la relation de couple telle que décrite sur le "TERCI" peut être visualisée. Il en est de même pour les scores se rapportant à l' "homme-vidéo" et à la "femme-vidéo".

Ceci étant dit, il peut être question maintenant du traitement des résultats comme tel. Poursuivant toujours l'objectif de démontrer qu'il existe une certaine forme de "subjectivité" dans la perception, il s'agit ici de mettre en rapport la perception que donne un sujet de son couple et celle qu'il donne du couple-vidéo, et de voir comment celles-ci se ressemblent. En fait, selon le langage de cette recherche, la "subjectivité" existe comme telle et influence la perception qu'aura un individu d'un autre couple. Donc, la recherche veut démontrer le type d'influence qu'elle exerce sur la perception interpersonnelle.

Or, pour pouvoir conclure qu'il existe de la "subjectivité" dans le rapprochement des mesures P_1 et P_2 , il faut pouvoir comparer avec un critère se rapprochant jusqu'à un certain point de l' "objectivité". Et c'est précisément à cette fin qu'une troisième mesure (mesure P_3) est développée, et celle-ci devient la mesure "objective" de comparaison. Pour ce, les quarante (40) descriptions de "TERCI" se rapportant à l' "homme-vidéo" et les quarante (40) touchant la "femme-vidéo" sont considérées, et l'on obtient comme une sorte de portrait-robot de la relation de couple de ceux-ci. Ce même portrait-robot devient "plus objectif" parce qu'il est représentatif en quelque sorte de l'ensemble des descriptions fournies par les quarante (40) sujets interrogés. Selon la loi de Gauss (voir Dayhaw, 1969), il est l'équivalent, de fait, d'un consensus mathématique de l'ensemble de ces quatre-vingts descriptions et ainsi, devient représentatif de la position réelle du "couple-vidéo" en ce sens que les biais fournis par les différents "percevants" devraient s'annuler les uns les autres lors du calcul de la moyenne, de façon à fournir une image en quelque sorte non-biaisée du "couple-vidéo". Les résultats sont transposés dans le tableau 2.

Tableau 2

La mesure P_3 : points obtenus sur le cercle des comportements interpersonnels, équivalent à la moyenne des descriptions fournies par les quarante (40) sujets se rapportant au couple-vidéo

"HOMME-VIDEO"	DOMINANCE	AMOUR
MOYENNE	22.08	-10.37
ECART-TYPE	11.37	21.89
"FEMME-VIDEO"	DOMINANCE	AMOUR
MOYENNE	-10.79	44.5
ECART-TYPE	17	15.38

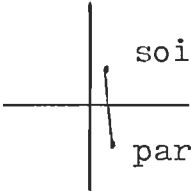
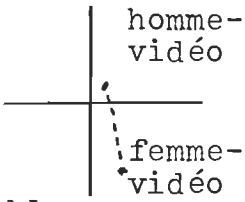
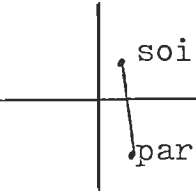
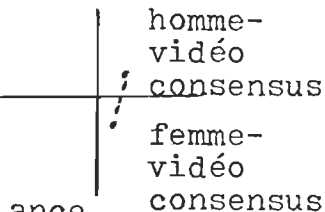
Pour bien faire comprendre la nature de la mesure effectuée, il s'agit de considérer, dans un premier temps, la description que chacun des quarante (40) sujets donne de son couple (mesure P_1) et celle qu'il donne du couple observé sur ruban vidéoscopique (mesure P_2) et, dans un second temps, de mettre ceci en relation avec la description que le sujet donne de lui-même (mesure P_1), et celle fournie par le calcul des moyennes des descriptions obtenues de chacun des quarante (40) sujets (mesure P_3 : voir tableau 2). Sommairement, il s'agit d'abord de comparer les mesures P_1 et P_2 et, ensuite, les mesures P_1 et P_3 , pour mettre en relation par la suite ces différentes comparaisons.

Se référant au tableau 3 présentant les différentes mesures par rapport à la variable "subjectivité", c'est dans le rapprochement des mesures P_1 et P_2 que, théoriquement, les ressemblances devraient être plus grandes que celles observées entre les mesures P_1 et P_3 . Ceci peut s'expliquer de la façon suivante: l'individu qui doit se prononcer sur un stimulus (couple-vidéo) dans une situation identifiée, aura tendance, selon l'hypothèse, à se servir des mêmes construits qu'il utilise habituellement pour lui-même. En termes de "TERCI", les scores de différence entre les mesures P_1 et P_2 devraient être significativement inférieurs aux scores entre les mesures P_1 et P_3 pour l'ensemble des quarante (40) sujets et ainsi, l'hypothèse serait vérifiée.

Pour préciser davantage les différents rapprochements effectués, le tableau 3 illustre la méthodologie.

Tableau 3

Comparaison entre les différentes mesures
pour l'ensemble des quarante (40)
sujets interrogés

SUBJECTIVITE		OBJECTIVITE	
MESURE P_1	MESURE P_2	MESURE P_1	MESURE P_3
"couple actuel"	"couple perçu par le sujet"	"couple actuel"	"couple perçu par le groupe"
			
Scores de ressemblance pour chacun des 40 sujets		Scores de ressemblance pour chacun des 40 sujets	

N.B. Si l'hypothèse s'avérait justifiée, les scores de ressemblance entre P_1 et P_2 seraient significativement inférieurs à ceux obtenus entre P_1 et P_3 , ce qui indiquerait que le sujet perçoit d'abord l'autre couple en fonction de ce qu'il connaît dans sa propre relation conjugale.

5) Traitement des résultats bruts

Dans un premier temps, l'analyse des résultats bruts se fait à partir de trois indices: un indice de "complémentarité-symétrie" quant à la "dominance", un indice de "complémentarité-symétrie" quant à l' "affiliation", et un indice "coût" de la relation.

Théoriquement, la "complémentarité" est définie, selon la théorie du "TERCI", comme étant le fait qu'un des partenaires adopte un rôle quelconque et, ainsi, force son conjoint à ajuster son comportement pour permettre un fonctionnement adéquat du couple. Par exemple, un partenaire "dominant" obligera presque son conjoint à adopter un rôle à base de "soumission" pour éviter un affrontement au sein du couple. Quoiqu'il en soit, il est certain qu'un tel type de relation entraîne chez les conjoints un certain niveau de tension et, de la même façon, l'intensité de la tension vécue est directement reliée à la rigidité de la relation.

Un peu à l'opposé se situe la notion de "symétrie". Une relation est dite "symétrique" lorsque les deux partenaires avouent une préférence marquée pour la même catégorie de comportements, par exemple, la catégorie des comportements de "dominance". Devant un tel type de relation, il est certain que

les conjoints éprouvent une certaine tension, et doivent ajuster leur façon de fonctionner en faisant des compromis, ou encore en acceptant de varier leurs stratégies comportementales.

L'indice de "complémentarité-symétrie" quant à la "dominance", en plus de témoigner de la "complémentarité" ou de la "symétrie" de la relation par rapport à l'axe de "dominance", donne une approximation de la tension vécue par les partenaires vivant un type quelconque de la relation de couple. Il en est de même pour l'indice "complémentarité-symétrie" quant à l' "affiliation", sauf que celui-ci se concentre sur l'autre axe. Enfin, l'indice "coût" de la relation donne des renseignements sur la tension globale vécue par les conjoints impliqués dans la relation ou, plus simplement, ce qu'il en "coûte" aux conjoints de maintenir tel type de relation.

Plus opérationnellement, à partir des points obtenus sur le cercle du "TERCI", il est relativement facile de savoir si le couple interrogé s'inscrit dans une perspective de "complémentarité" ou de "symétrie" par rapport à chacun des axes. En effet, pour l'axe de "dominance" et d' "affiliation", il ne suffit que de considérer les scores se rapportant à chacun des axes pour la description que donne le sujet de lui-même, et celle qu'il donne de son partenaire. Un exemple peut illustrer comment les différents indices sont obtenus et, tout au long

de l'exposé, le même exemple servira pour démontrer les différentes étapes au traitement des résultats. Il s'agit donc des scores se rapportant à l' "homme du couple I", et présentés en appendice E. L'individu en question se décrit lui-même au point (1.3, 20.5), et son partenaire au point (-11.2, 15). Pour établir l'indice de "complémentarité-symétrie" quant à l'axe de "dominance", il suffit de multiplier les scores se rapportant à cet axe, soit $1.3 \times -11.2 = -14.56$. Suivant ce score, la relation est complémentaire quant à la "dominance". La même chose pour l'indice de "complémentarité-symétrie" quant à l' "affiliation", soit $20.5 \times 15 = 307.50$. La relation est donc symétrique quant à l'axe d' "affiliation".

Pour établir le "coût" de la relation, il suffit de considérer le point obtenu à partir des indices calculés pour chacun des deux axes, soit le point (-14.56, 307.5) et d'établir la distance entre ce point et le point central du cercle. Transposés sur un plan cartésien, ces données apparaissent ainsi à la figure I:

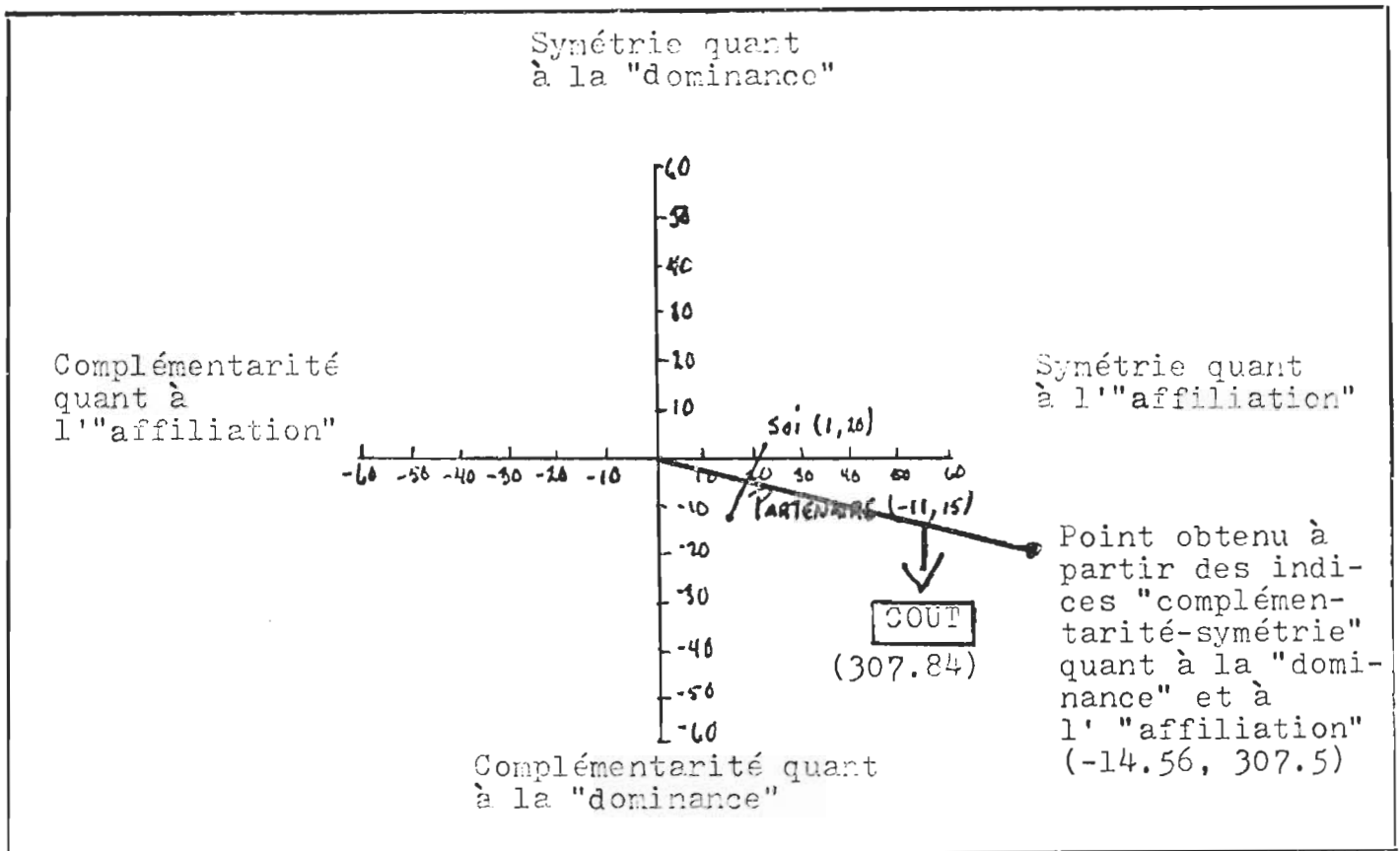


Fig. 1 - Présentation des différents indices sur un plan cartésien

- (1) Pour évaluer le "coût", la formule suivante est appliquée, soit $a^2 + b^2 = c^2$. Ce qui donne dans le cas présent: $14.56^2 + 307.5^2 = c^2$. Alors, pour le "coût" la racine carrée indique la distance entre ce point, et le point central du cercle, soit 307.84.

Lorsqu'il s'agit maintenant de mettre en relation deux perceptions différentes, soit par exemple la perception du propre couple de l'individu et la perception qu'il donne du couple enregistré sur ruban vidéoscopique (ce qui a été défini auparavant comme étant la mesure "subjective"), il faut procéder de la même façon: d'abord établir les indices pour les axes de "dominance" et d' "affiliation", et l'indice "coût" de la relation, ensuite calculer les écarts relatifs à chacune de ces deux perceptions.

Dans l'exemple qui nous intéresse, l' "homme du couple I" a perçu l' "homme-vidéo" au point (2.5, 2.5), et la "femme-vidéo" au point (-5.4, 23.1). Alors, l'indice de "complémentarité-symétrie" pour la "dominance" est donc de $2.5 \times -5.4 = -14.75$, et celui pour l'axe d' "affiliation" est $2.5 \times 23.1 = 57.75$. La distance entre le point (-14.75, 57.75) et le point central indique le "coût" de la relation, soit 59.6. A ce moment, les écarts entre ces différentes mesures sont établis et, en considérant la variable "subjectivité" définie dans les pages précédentes, le tableau suivant peut être obtenu:

Tableau 5

Présentation du calcul des "ECARTS SUBJECTIFS"
 pour les indices de "complémentarité-symétrie"
 quant à la "dominance" et à l'"affiliation",
 et pour l'indice "coût" de la relation
 pour l' "homme du couple I"

		Couple actuel	Couple vidéo	Ecarts subjectifs
DOMINANCE	"	-14.56	-14.75	-.19
AFFILIATION		307.5	57.75	249.75
COUT		307.84	59.6	248.24

Tous les résultats pour les quarante (40) sujets interrogés relatifs à ces écarts dits "subjectifs", sont présentés dans la première colonne de l'appendice E.

Or, pour pouvoir conclure qu'il existe une certaine "subjectivité" dans le rapport des différentes perceptions, il faut comparer à une mesure plus "objective". C'est ce qui a été préalablement établi lors de la discussion de l'opérationnalisation de la variable "subjectivité".

Cette mesure plus "objective" correspond au rapprochement de la perception que donne l'individu de son propre couple, et celle obtenue à partir de l'ensemble des perceptions des quarante (40) sujets interrogés. Plus précisément, il s'agit de reprendre les différents scores relatifs aux indices calculés pour la perception que donne l'individu de son couple, et de prendre les écarts entre les différents indices se rapportant aux scores obtenus par consensus. Il est à noter que les indices calculés pour les scores obtenus par consensus demeureront constants. Pour poursuivre l'exemple déjà amorcé, les scores obtenus par consensus présentent l' "homme-vidéo" au point (22.08, -10.37) et la "femme-vidéo" au point (-10.79, 44.5). L'indice pour l'axe de "dominance" s'établit ainsi, $22.08 \times -10.79 = -238.24$, et celui pour l' "affiliation" $44.5 \times -10.37 = -461.56$. Le "coût" de la relation est établi à partir de ce point, soit (-238.24, -461.56), et équivaut au score de 519.41. Le tableau suivant montre le rapprochement entre les différents scores:

Tableau 6

Présentation du calcul des "ECARTS OBJECTIFS"
pour les indices de "complémentarité-symétrie"
quant à la "dominance" et à l' "affiliation",
et pour l'indice "coût" de la relation
pour l' "homme du couple I"

	couple actuel	couple consensus	écarts objectifs ¹
DOMINANCE	-14.56	-238.24	223.68
AFFILIATION	307.50	-461.56	769.06
COUT	307.84	519.41	-211.5

Tous les résultats pour les quarante (40) sujets interrogés relatifs à ces écarts dits "objectifs" sont présentés dans la deuxième colonne de l'appendice E.

¹ Les écarts sont dits "objectifs" puisqu'ils sont établis à partir de la perception que donne le sujet de son propre couple, et celle obtenue à partir de l'ensemble des quarante (40) descriptions du "couple-vidéo". De fait, ces écarts dits "objectifs" peuvent prendre l'appellation d'écarts réels, puisqu'ils sont établis à partir de l'ensemble des perceptions et, selon la Loi de Gauss, cet ensemble représente la position réelle du "couple-vidéo" sur le cercle des comportements interpersonnels.

Dans un second temps, tous les écarts concernant les indices de "complémentarité-symétrie" quant à la "dominance" et à l' "affiliation", et ceux reliés à l'indice "coût" pour la mesure "subjective" et la mesure "objective", sont mis à part et rapportés en appendice F. Il est à noter que cette démarche regroupe tous les écarts de chacun des quarante (40) sujets, et que les principaux tests statistiques sont réalisés à partir de ceux-ci.

De plus, pour les besoins de la recherche, les écarts sont distribués en fonction de la variable "sexe" (voir appendice F). En analysant les différents schémas, on peut constater que ceux-ci possèdent quatre sorties possibles: "écarts subjectifs-hommes", "écarts objectifs-hommes", "écarts subjectifs-femmes" et "écarts objectifs-femmes". Il en est de même pour la "dominance", l' "affiliation" et le "coût".

Donc, après avoir exposé la nature des mesures effectuées autour de la variable "subjectivité", de même que le traitement des résultats bruts, le prochain chapitre est consacré aux relations obtenues entre les "écarts subjectifs" et les "écarts objectifs".

Chapitre IV

Présentation des résultats

Une première série de mesures peut d'abord être effectuée autour des quatre sous-groupes de données reliées aux trois indices. Il s'agit, en effet, de calculer les moyennes et les écarts-types pour chacune de ces sections de données (voir appendice F). En rapport avec les moyennes et écarts-types, la distribution des scores apparaît différente d'une colonne à l'autre, ce qui sous-entend également des différences quant à l'homogénéité de la variance. Devant un tel état de fait, un test statistique non-paramétrique s'impose. Il permettra donc de mettre en relation les différents écarts entre, d'une part, la perception que donne l'individu de son propre couple et celle du "couple-vidéo", ("écarts subjectifs") et d'autre part, la perception que donne l'individu de son propre couple et celle obtenue à partir de l'ensemble des 40 descriptions se rattachant au "couple-vidéo" ("écarts objectifs" ou "écarts réels") (voir appendice F).

Afin de savoir si des relations significatives existent entre les "écarts subjectifs" et les "écarts objectifs" ou "écarts réels", le test statistique de Wilcoxon (voir Siegel, 1956) est appliqué. Un test identique est aussi appliqué entre les "hommes" et les "femmes" afin de vérifier si la va-

riable "sexe" a un effet quelconque. Les scores obtenus apparaissent aux tableaux 7 et 8. Concernant le test de Wilcoxon, il est important de mentionner que ce sont les valeurs absolues des différents écarts qui ont été considérées car, du point de vue de la recherche, ce qui est important, c'est de considérer les écarts par rapport au point zéro, peu importe que ce soit en plus ou en moins. En effet, selon les termes de la recherche, plus les écarts sont petits et près du zéro, plus les différences entre les perceptions sont nulles. Conséquemment, plus l'écart est élevé et éloigné du point zéro, plus les perceptions sont différentes. Alors, que ce même écart ait une valeur élevée positive ou négative, il signifie la même chose pour la recherche, c'est qu'il existe une différence marquée entre les deux perceptions.

Le tableau sept présente les relations obtenues pour la variable "subjectivité-objectivité". Il est à noter que ce tableau est bâti à partir de l'application du test statistique de Wilcoxon entre les "écarts subjectifs" et les "écarts objectifs". Or, comme celui-ci est un test statistique non-paramétrique, il présuppose que ces écarts "subjectifs et objectifs" (voir appendice F) ont préalablement été transposés en rangs, les plus petits rangs allant aux écarts plus près du zéro et, conséquemment, les plus grands rangs aux scores les plus éloignés du point zéro. Une démonstration de l'attribu-

bution de ces mêmes rangs a d'ailleurs été réalisée pour l'indice "coût", et montre précisément comment ceux-ci sont attribués en fonction de la valeur numérique de l'écart (voir appendice G).

Alors, pour reprendre l'hypothèse de départ, à savoir que la perception que donne un individu de la tension observée chez un couple en interaction, est semblable à celle qu'il donne de son propre couple, il s'agit donc de mettre en relation les "écarts subjectifs", c'est-à-dire les écarts obtenus par la comparaison de la perception du couple actuel de l'individu, et celle qu'il donne du couple visionné sur ruban vidéoscopique, et les "écarts objectifs" ou "écarts réels", c'est-à-dire les écarts obtenus entre la perception que donne l'individu de son couple, et celle obtenue à partir de la moyenne des quarante (40) descriptions du "couple-vidéo". Si l'hypothèse s'avérait juste, la perception que donne l'individu de son couple et celle qu'il donne du "couple-vidéo", devrait davantage se ressembler comparativement à la perception que donne ce même individu de son couple, et la position réelle du "couple-vidéo" obtenue par consensus des quarante (40) sujets interrogés. Autrement dit, pour parler en termes d'écarts reproduits à l'appendice G, les "écarts subjectifs" devraient être inférieurs aux "écarts objectifs".

Transposés en termes de rangs, les rangs attribués aux "écarts subjectifs" devraient être plus petits que les rangs attribués aux "écarts objectifs". Ainsi, en faisant la différence entre les rangs des "écarts subjectifs" et les rangs des "écarts objectifs", on devrait s'attendre à ce que le nombre de "rangs négatifs" soit plus élevé que le nombre de "rangs positifs", ce qui irait dans le sens de l'hypothèse. Par exemple, pour l'indice "coût", la différence entre les rangs (ex. rang 30 - rang 25 = 5) ou encore (rang 26 - rang 27 = -1) devrait amener des écarts négatifs de rangs pour prouver l'hypothèse (voir appendice G).

Tableau 7

Test de Wilcoxon pour la variable
"subjectivité et objectivité"

VARIABLES		RANGS NEGATIFS	RANGS POSITIFS	Z	NIVEAU DE SIGNIFICATION
1)	"TENSION" quant à la "dominance" entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a)	"Couple actuel" (P_1) "Couple perçu" (P_2) (Subjectif)	18	22	-1.5054	.1322
et					
b)	"Couple actuel" (P_1) "Couple consensus" ¹ (P_3) (Objectif)	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs		
		298	522		
2)	"TENSION" quant à l' "affiliation" entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a)	"Couple actuel" (P_1) "Couple perçu" (P_2) (Subjectif)	18	22	-1.9355	.0529
et					
b)	"Couple actuel" (P_1) "Couple consensus" ¹ (P_3) (Objectif)	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs		
		266	554		
3)	"TENSION GLOBALE" observée à partir de la tension vécue sur les deux axes entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a)	"Couple actuel" (P_1) "Couple perçu" (P_2) (Subjectif)	8	32	-4.3550	.0000
et					
b)	"Couple actuel" (P_1) "Couple consensus" ¹ (P_3) (Objectif)	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs		
		86	734		

Le tableau sept laisse donc voir que, pour l'indice "coût" ou encore, ce qui apparaît dans le tableau sous l'appellation "tension globale", le niveau de signification est de .001. Aussi, comme cet indice de "tension globale" est la résultante des différentes "tensions observées" sur les axes de "dominance" et d' "affiliation", des scores correspondant à la "tension observée" quant à la "dominance", et à la "tension observée" quant à l' "affiliation" apparaissent dans ce même tableau. Pour ce qui est de la "tension" quant à la "dominance", le seuil de signification n'est pas atteint, alors que pour la "tension" quant à l' "affiliation", la relation est significative au seuil de .05.

Quant au tableau huit présenté à la page suivante, celui-ci montre les résultats obtenus à partir de l'application du test statistique de Wilcoxon (voir Siegel 1956) pour la variable "hommes-femmes". En ce qui concerne la "tension globale" observée à partir des axes de "dominance" et d' "affiliation", il est évident de constater qu'il n'existe aucune différence significative. Il en est de même pour la "tension" observée plus spécifiquement sur chacun des axes.

Enfin, pour vérifier si des effets d'interaction existent entre les deux variables, une analyse de variance non-paramétrique (voir Siegel 1956) a été complétée. Elle

Tableau 8

Test de Wilcoxon pour la
variable "HOMMES-FEMMES"

VARIABLES	RANGS NEGATIFS	RANGS POSITIFS	Z	NIVEAU DE SIGNIFICATION
1) "TENSION" quant à la "dominance" entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a) HOMMES	22	18	-1.2232	.2213
et	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs		
b) FEMMES	501	319		
2) "TENSION" quant à l' "affiliation" entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a) HOMMES	19	21		
et	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs	-.2823	.7777
b) FEMMES	389	431		
3) "TENSION GLOBALE" observée à partir de la tension vécue sur les deux axes entre:	Nombre de rangs négatifs	Nombre de rangs positifs		
a) HOMMES	21	19	-.6049	.5453
et	Somme des rangs négatifs	Somme des rangs positifs		
b) FEMMES	455	365		

montre clairement qu'aucun effet d'interaction ne peut être cité, d'une façon significative, comme source d'influence. (voir appendice H).

Dans les pages qui suivront, une discussion de ces différents résultats sera complétée, de même qu'une conclusion à toute cette démarche.

Chapitre V

Discussion des résultats

Discussion des résultats

A partir des résultats présentés au tableau sept, il apparaît que le niveau de tension que vit un individu à l'intérieur de son couple, influence sa perception des tensions chez le couple qu'il observe. Cependant, l'hypothèse n'est pas pour autant prouvée car elle avançait la direction de l'influence observée, à savoir que la relation entre la perception que se fait l'individu de son couple, et celle qu'il se crée lorsqu'il observe un autre couple en interaction, existerait en fonction d'une similarité. Or, comme il vient juste d'être mentionné dans les pages précédentes, la démarche aboutissant au tableau sept en est une non-paramétrique et, pour aller dans le sens de l'hypothèse, la différence entre les rangs devrait amener davantage de différences négatives de rangs que de différences positives (voir exemple reproduit en appendice G). Cependant, dans le tableau sept, c'est tout à fait l'inverse qui se produit, alors que huit (8) individus confirment l'hypothèse, pendant que trente-deux (32) l'infirment.

Par conséquent, les individus interrogés, au lieu de percevoir le "couple-stimulus" comme "le leur", c'est-à-dire en fonction des similarités que ce dernier pouvait présenter avec leur propre couple, l'ont tout simplement considéré en fonction des différences. En d'autres termes, le fait qu'un

sujet vit un type quelconque de relation de couple, avec ce qu'il en coûte de tension à chacun des partenaires, va l'influencer lorsqu'il doit se prononcer sur un autre couple. Cependant, cette influence se fera sentir, non pas en lui indiquant que l'autre couple doit éprouver tel type de tension semblable à celle qu'il connaît dans son propre couple, mais plutôt en faisant en sorte que la tension qu'il vit à l'intérieur de sa relation de couple, lui donne des indices pour les différences que présente l'autre couple en regard du sien. Ceci est plus vrai encore pour l' "affiliation", c'est-à-dire la "Tension" provenant de la distribution de l' "amour" au sein du couple, que pour la "dominance", ou la "tension" reliée à la distribution du "pouvoir".

Le premier point est très intéressant, et pourrait sembler, à première vue, jeter du discrédit sur la présentation théorique amenée en première partie. Pour le moment, une chose est certaine, c'est qu'il devient pour le moins hasardeux de penser que l'individu qui perçoit, d'une façon très mécanique, "projetterait" tout simplement sa propre façon de concevoir sa relation de couple sur le "couple-stimulus" (voir "Attributive Projection", dans Cook, chap. 3, p. 44-59). Ce mécanisme est beaucoup plus complexe, et mérite qu'on s'y arrête sérieusement.

Même si ces résultats infirment l'hypothèse, ils indiquent que la personne possède une façon bien particulière de percevoir les relations interpersonnelles. En effet, la perception que dégage l'individu de l'observation d'un autre couple dépend partiellement de l'image qu'il se fait de son propre couple. Cependant, le biais introduit par la perception de sa relation avec son partenaire l'amène à accorder plus d'importance aux différences qu'aux ressemblances que peut présenter la relation observée avec celle qu'il vit avec son partenaire.

De plus, l'analyse de la variance (appendice H) et les comparaisons entre les résultats des hommes et des femmes présentés au tableau huit, révèlent qu'il n'y a aucune différence entre les sexes. Autrement dit, le fait de percevoir des différences entre le couple du sujet et le "couple-vidéo" est indépendant du sexe du sujet.

En considérant les études rapportées par Crockett (1965)¹

¹ CROCKETT, W.H. (1965) Cognitive complexity and impression formation, in Brendam A. Maher: Progress in experimental personality research, 2, New-York and London, Academic.

on aurait pu s'attendre à ce que les femmes diffèrent des hommes dans leur tendance à percevoir des différences entre soi et les autres. Cette tendance à percevoir des différences entre soi et les autres serait reliée à la complexité cognitive du sujet. Or, les femmes présenteraient une complexité cognitive plus grande que les hommes. En effet, elles auraient à leur disposition un nombre plus élevé de catégories perceptuelles pour percevoir, ce qui devrait se faire sentir au niveau des résultats.

Aussi, pour vérifier l'influence de la complexité cognitive sur la perception des relations interpersonnelles, le Terci fournit un indice de complexité cognitive. Il s'agit donc de mettre en relation chacun des aspects des indices de dissimilitude avec l'indice de complexité cognitive (voir appendice I). Les résultats sont les suivants: pour le rapport entre la complexité cognitive et les différences reliées à l'indice "dominance" pour l'ensemble des sujets interrogés, nous obtenons un coefficient de corrélation de .10; pour le rapport entre la complexité cognitive et les différences reliées à l' "affiliation", nous obtenons un coefficient de corrélation de -.25 et, pour le rapport entre la complexité cognitive et les différences reliées à l'indice "coût", nous obtenons un coefficient de corrélation de .28.

Ces résultats démontrent donc que la complexité cognitive n'a pas d'influence sur la perception de la dissimilitude entre la relation de couple que vit le sujet et celle qu'il perçoit sur le ruban vidéoscopique. Il est cependant à noter que la mesure de la complexité cognitive du Terci diffère de celle qu'utilisent les recherches rapportées par Crockett (1965).

Discussion de certaines variables

Certains aspects de cette recherche méritent qu'on leur accorde une attention particulière. Le premier point touche la relation de couple enregistrée sur ruban vidéoscopique, ou encore le "couple-stimulus" et son temps d'exposition. L'interaction de ce couple se doit de révéler un mode particulier de comportement. Cependant, le contenu de ce ruban vidéoscopique doit conserver un caractère ambigu permettant, chez les sujets interrogés, une certaine "projection" de leur propre façon de concevoir leur couple. Il semble que celui-ci se conforme à ces deux exigences. En effet, considérant les valeurs des écarts-types reliés aux moyennes des descriptions fournies par l'ensemble des sujets interrogés pour le "couple-vidéo", (11, 21, 17 et 15, voir tableau 2, p. 69) ceux-ci indiquent une dispersion très nette des perceptions des sujets. Le stimulus possède donc ce caractère ambigu escompté.

Aussi, il ne semble pas que le temps d'exposition du stimulus (15 minutes) puisse avoir influencé les sujets dans le sens d'une perception des différences du "couple-vidéo" et du couple du sujet, plutôt qu'une perception des ressemblances. Les recherches de Bieri (1961) indiquent qu'au contraire, les sujets en présence de personnes étrangères seraient plutôt portés à percevoir d'abord des ressemblances entre soi et l'autre, pour ensuite percevoir les différences.

Dans un autre ordre d'idée cette fois, le point suivant concerne les sujets interrogés pour cette recherche. En effet, plus de soixante-quinze pour cent (75%) des gens interrogés, ou trente et un sujets sur quarante (31/40), ont été engagés dans un processus de "thérapie" à un moment quelconque de leur existence. Ce fait peut laisser planer certains doutes quant au type de résultats obtenus. Supposons, pour un instant, que cette "thérapie" puisse avoir des effets sur la façon de percevoir de ces mêmes gens. En d'autres termes, cette "thérapie" ne pourrait-elle pas avoir développé une aptitude particulière à percevoir objectivement ses semblables chez ces mêmes sujets. La question est pertinente car il est possible que ceux-ci, confrontés à des situations d'interaction, aient réalisé que les gens autour d'eux étaient différents. Ils prendraient ainsi beaucoup plus de précautions avant de poser un jugement, délaissant ainsi une foule de préjugés et de percep-

tions "toutes faites". On devrait s'attendre alors à un certain consensus des descriptions pour représenter le "couple-stimulus". Pourtant, les écarts-types (voir tableau 2, p. 69) démontrent une dispersion très nette des descriptions.

Aussi, l'argument "thérapie" peut être vu d'une autre façon. Supposons que la motivation qui pousse les gens à consulter puisse être vécue comme étant le sentiment d'être différent des autres, ou encore d'être unique en son genre. L'individu qui va en "thérapie", s'aperçoit alors qu'il n'est pas si unique qu'il le pense. Les gens autour de lui sont différents de ce qu'il s'imaginait et, de fait, il est semblable à eux. A ce moment-là, il se trouve rassuré sur la perception qu'il a de lui-même, tout en continuant à percevoir les autres comme étant différents de lui. Cette même explication, quoique contraire à celle ci-haut mentionnée, irait pourtant dans le sens des résultats obtenus. En effet, la "thérapie" n'aurait amené aucune modification de la façon de percevoir de l'individu. Le type de résultats obtenus s'expliquerait simplement à partir de l'échantillonnage.

Cependant, pour vérifier si la présence de sujets, ayant subi une "thérapie" dans l'échantillonnage peut avoir influencé la recherche, les scores de ceux-ci ont été comparés avec les scores de la population ayant servi à la standardisation du Terci (voir appendice J). La population du Terci

est divisée en trois catégories: sujets vivant une situation pré-maritale, sujets contrôle et sujets en consultation matrimoniale.

Les résultats obtenus indiquent clairement qu'il n'y a aucune différence significative entre la population du Terci et celle de la recherche en ce qui concerne la dimension "domination". En effet, qu'il s'agisse de la domination pour la perception de soi, du partenaire, du père et de la mère, les deux populations se ressemblent.

Cependant, au niveau de la dimension "affiliation", les résultats au test t indiquent des différences significatives (voir appendice J). Pour l'affiliation reliée à la perception de soi, la population de cette recherche ($M = 13.94$ et $\sigma = 16.06$) obtient des scores qui se rapprochent davantage des sous-groupes consultation matrimoniale ($M = 2.91$ et $\sigma = 10.78$) et pré-marital ($M = 2.94$ et $\sigma = 8.53$) que du sous-groupe contrôle ($M = .59$ et $\sigma = 9.29$). Pour ce qui est de l'affiliation pour la perception du partenaire ($M = 11.85$ et $\sigma = 20.89$) la population étudiée se situe plus près du sous-groupe pré-marital ($M = 2.98$ et $\sigma = 9.43$) par rapport aux sous-groupes contrôle ($M = .01$ et $\sigma = 12.99$) et consultation matrimoniale ($M = -1.39$ et $\sigma = 14$). Quant à l'affiliation pour la perception du père, la population de cette recherche ne ressemble à aucun des sous-groupes de la population du Terci. En effet, la population de

la recherche ($M = 7.87$ et $\sigma = 24.6$) se différencie très nettement des trois sous-groupes: pré-marital ($M = -5.87$ et $\sigma = 14.98$), contrôle ($M = -4.28$ et $\sigma = 16.54$) et consultation matrimoniale ($M = -5.43$ et $\sigma = 17.32$). Enfin, pour l'affiliation reliée à la perception de la mère, la population de cette recherche ($M = 18.71$ et $\sigma = 19.15$) se distingue des trois sous-groupes avec un score beaucoup plus élevé: pré-marital ($M = 4.10$ et $\sigma = 13.49$), contrôle ($M = 4.40$ et $\sigma = 16.18$) et consultation matrimoniale ($M = 3.23$ et $\sigma = 15.6$).

Bref, si l'on compare ces deux populations, celles-ci se ressemblent pour l'aspect "domination". Pour ce qui est de l'affiliation, les sujets de cette recherche ($N = 40$) ont tendance à se décrire nettement plus "affiliatif" que ceux qui ont servi à la standardisation du Terci ($N = 708$). En effet, la différence observée les fait davantage ressembler au sous-groupe contrôle qu'aux sous-groupes pré-marital et consultation matrimoniale.

Résumé et Conclusion

Résumé

La recherche présentée dans les pages précédentes, repose sur l'idée générale que la perception dépend tout autant de celui qui pose l'acte perceptuel, que du stimulus ou de la situation perceptuelle en elle-même. En effet, optant pour le fait que celui qui exécute l'acte perceptuel est davantage porté à percevoir chez les autres les comportements qu'il connaît le mieux, l'hypothèse de la recherche posait que la perception que se fait un individu de la tension observée chez un autre couple en interaction qu'il observe pour la première fois, est semblable à celle qu'il expérimente dans sa propre relation de couple. La ressemblance entre ces deux perceptions serait alors considérée comme étant de la "subjectivité", ou encore une même façon pour l'individu de percevoir les autres et de se percevoir lui-même.

L'expérimentation a donc été bâtie en fonction de l'hypothèse: d'abord, aller chercher chez les gens interrogés, une perception de leur propre couple, et ensuite, leur demander de poser un jugement sur un autre couple préalablement enregistré sur ruban vidéoscopique. Les résultats bruts aux deux tests ont donc été compilés en fonction de la variable "subjectivité", et les conclusions suivantes furent tirées de l'analyse de ceux-ci.

D'abord, il fut démontré, très significativement, que le fait que les différents sujets interrogés vivent un type précis de relation de couple, avec ce qu'il en coûte aux partenaires, influence leur façon de percevoir un autre couple qu'ils observent pour la première fois. Cependant, et ce à l'opposé de l'hypothèse de départ, cette influence ne se fait pas sentir en fonction d'une similarité de l'autre couple avec la propre façon de l'individu de concevoir son couple, mais bien plutôt en fonction d'une différenciation. De plus, il fut également démontré que ce même phénomène est aussi actif chez les hommes que chez les femmes, du moins en ce qui concerne le type assez particulier de sujets interrogés.

En guise de conclusion à toute cette démarche, il apparaît encore plus catégoriquement que toute étude reliée au phénomène de la perception interpersonnelle, doit être construite très méthodiquement. Croire que l'individu qui pose un acte perceptuel, va tout simplement "projeter" sa propre façon d'être et de vivre sa relation de couple, lorsqu'il doit émettre un jugement sur un autre couple, est tout à fait erroné à la suite de cette recherche.

De la même façon, l'individu qui oriente une recherche dans le domaine de la "perception interpersonnelle", se voit aussitôt confronté à un niveau beaucoup plus élevé de difficulté. En effet, en plus de réaliser qu'il est difficile de mesurer des comportements humains, celui-ci sera confronté à des phénomènes dits "cognitifs", c'est-à-dire reliés au système de traitement de l'information de l'être humain. Voilà ce deuxième niveau de difficulté, et il en est un de taille si l'on réalise que dans la "perception interpersonnelle", le point de départ de l'acte perceptuel est un être humain, et le point d'arrivée encore un autre humain. De plus, tout au long du processus, différentes variables interviennent pour le brouiller. En d'autres termes, si dans la "perception d'objet" il est relativement facile de déduire des lois, ce n'est pas du tout le cas pour la "perception interpersonnelle", et encore moins pour la "perception de la relation existant entre deux individus".

Après une telle démarche, il apparaît encore plus évident que dans la "perception", c'est-à-dire dans la façon dont l'individu en arrive à prendre contact avec son environnement, celui qui exécute l'acte perceptuel a son mot à dire sur le produit fini, pour employer une expression connue.

Le processus perceptuel n'est pas un processus conditionné entièrement par des facteurs ambiants. Au contraire,

l'individu y tient un rôle actif et déterminant, car c'est lui-même qui fixera les segments de l'environnement auxquels il voudra bien répondre.

Enfin, étudier un tel phénomène demande, de la part de tout chercheur, d'élaborer des schémas expérimentaux qui tiendront compte de l'ampleur et de la complexité du phénomène perceptuel et, devant une telle tâche, on ne peut que se remémorer ce que Secord et Backman (1964) notaient lorsqu'ils faisaient le point sur les différentes façons d'analyser la perception, à savoir que le troisième pôle possible d'investigation de l'acte perceptuel, soit l'analyse de celui-ci sous l'angle de "celui qui perçoit", était la tendance la plus délaissée de la part des différents chercheurs. Pourtant, ceci n'enlève pas pour autant le caractère déterminant de ce troisième pôle d'investigation. Il est dès lors rassurant de croire que cette recherche puisse fournir des renseignements pertinents à ceux qui seraient intéressés par un tel phénomène.

Liste des appendices

Liste des appendices

Appendice A - Présentation des "vignettes" reliées à l'étude de Golding (1975)	106
Appendice B - Cercle des comportements interpersonnels	110
Appendice C - Liste des comportements interpersonnels et feuilles de réponses	112
Appendice D - Présentation des résultats	125
Appendice E - Présentation du calcul des résultats à partir des indices	129
Appendice F - Présentation des "écarts subjectifs" et des "écarts objectifs" pour chacun des indices	150
Appendice G - Exemple réalisé dans le but de montrer l'attribution des rangs suivant la valeur numérique des écarts	154
Appendice H - Analyse de variance non-paramétrique reliée à l'indice "coût"	156
Appendice I - Comparaison entre les indices de complexité cognitive fournis par le Terci pour chacun des sujets et les scores de dominance, d'affiliation et de coût	158
Appendice J - Comparaison entre les scores obtenus au Terci pour la population étudiée dans cette recherche, et celle ayant servi à la standardisation du test..	161

Appendice A

"Vignettes" reliées à l'étude de
Golding (1975)

Table 1

Interpersonal Vignettes Used as Attributional Targets

Code Number	Vignette
1	Bob and John are both engaged in a discussion about a decision Bob has to make in the near future. John repeatedly tells Bob what he should do, and Bob finally responds by telling John he'll decide for himself.
2	Fred has just been told by his friend Bill that he (Bill) has gone ahead and told others that Fred will bring a case of beer to Laurie's party. Bill says that he assumed that Fred wouldn't mind doing that. Fred responds by telling Bill that he resents being committed to something without being consulted, and tells Bill, in an angry tone, never to do that again.
3	Don and Warren are talking with a group of fellow students and Don is presenting his opinion about the energy crisis. Warren begins to explain to the others what he thinks Don is trying to say, and Don responds by getting mad and telling Warren to shut up.
4	Brian sees Dave working on his English term paper, and tells Dave that he should include more references. Dave responds to Brian by telling him to mind his own business.
5	Paul is ordering Dave around as they try to fix up their apartment, and Dave just puts on his coat and walks out of the apartment.
6	Barry interrupts Joel during a group meeting and tries to explain to the group what he thinks Joel is trying to say. Joel feels that Barry means to be helpful, and lets him talk.
7	Doris has just criticized Pat for something Pat was supposed to do, but didn't. Pat responds by admitting it was his fault, and offering to make up for it.
8	Les is acting rather cold and formal towards a friend of his, Paul, and Paul responds by asking Les what's wrong.
9	Mike tries to embarrass Jim in front of their friends, and Jim gets mad and tells Mike off.
10	John and Frank are with a group of others in a restaurant. John is making fun of Frank, and Frank feels hurt but says nothing.

Table 1 (continued)

Code Number	Vignette
11	Jerry has made a mistake in arranging things for a party the coming weekend and Rob is "rubbing it in." Jerry says nothing in response and just "takes it."
12	Jerry has let Tom take the blame for something going wrong. Tom feels hurt, but says nothing.
13	Terry accuses Glen of something Glen did not do. Glen does not respond and thinks to himself that he'll let Terry believe whatever he wants.
14	Roy is monopolizing the conversation with two girls he and Tom have just met. Tom says nothing and tries to be a good listener.
15	Sam has begun repeatedly snubbing Bob (that is, not acknowledging his greeting, turning away, etc.). Bob responds by asking Sam directly why he's been so unfriendly.
16	Ken and Ralph have been talking animatedly with a group of others, and suddenly Ken, looking dejected, falls silent. Ralph turns to him, seeking to get him back into the conversation, and asks Ken's opinion about something.
17	Jack has been trying to get sympathy from Ed by talking about all of his problems, but Ed changes the subject.
18	Dean has been snubbing Julian, and Julian resolves that he will get back at Dean by doing the same when he has the chance.
19	Roger has just greeted Kirk, asking how he is, and Kirk doesn't respond or return the greeting. Roger decides that Kirk just didn't hear the greeting.
20	At a party, Marty has been "hanging on" to Phil all evening. Phil has responded by trying to make Marty comfortable and spending time with him.
21	Roy is shying away from meeting a girl he doesn't know, and Greg responds by asking Roy why he is so scared.
22	Mike begins to act touchy and hurt, for no apparent reason, and Jim responds by trying to find out what has upset Mike.
23	Roy has just called up Tom in order to chat. Tom continues to talk to Roy but keeps dropping hints that he has other things to do.

Table 1 (continued)

Code Number	Vignette
24	Jeff has managed to "corner" an acquaintance of his, Mark, and has begun to tell Mark all about his personal problems in school and with his girl friend. Mark responds by telling Jeff he can't help him.
25	Jim is apparently trying to become better friends with Lee, and is encouraging Lee to drop in to see him. Lee doesn't want to become involved with Jim and so puts Jim off each time they meet.
26	Neil is asking Phil whether or not Phil thinks that he did the right thing in going to see an instructor about a grade, and Phil tries to avoid giving an opinion.
27	Bill has just asked Tony if he can borrow some money, and Tony gives an excuse to get out of it.
28	Sam has been telling Mike that he thinks that Mike is a bright, sensitive and friendly guy, and Mike, feeling good about this, tells Sam that it pleases him that Sam thinks so.
29	Tony has just asked Warren if he can come along with Warren to watch a football game on TV at Warren's house. Warren is pleased to have Tony join him and says so.

Appendice B

"Cercles des comportements interpersonnels"

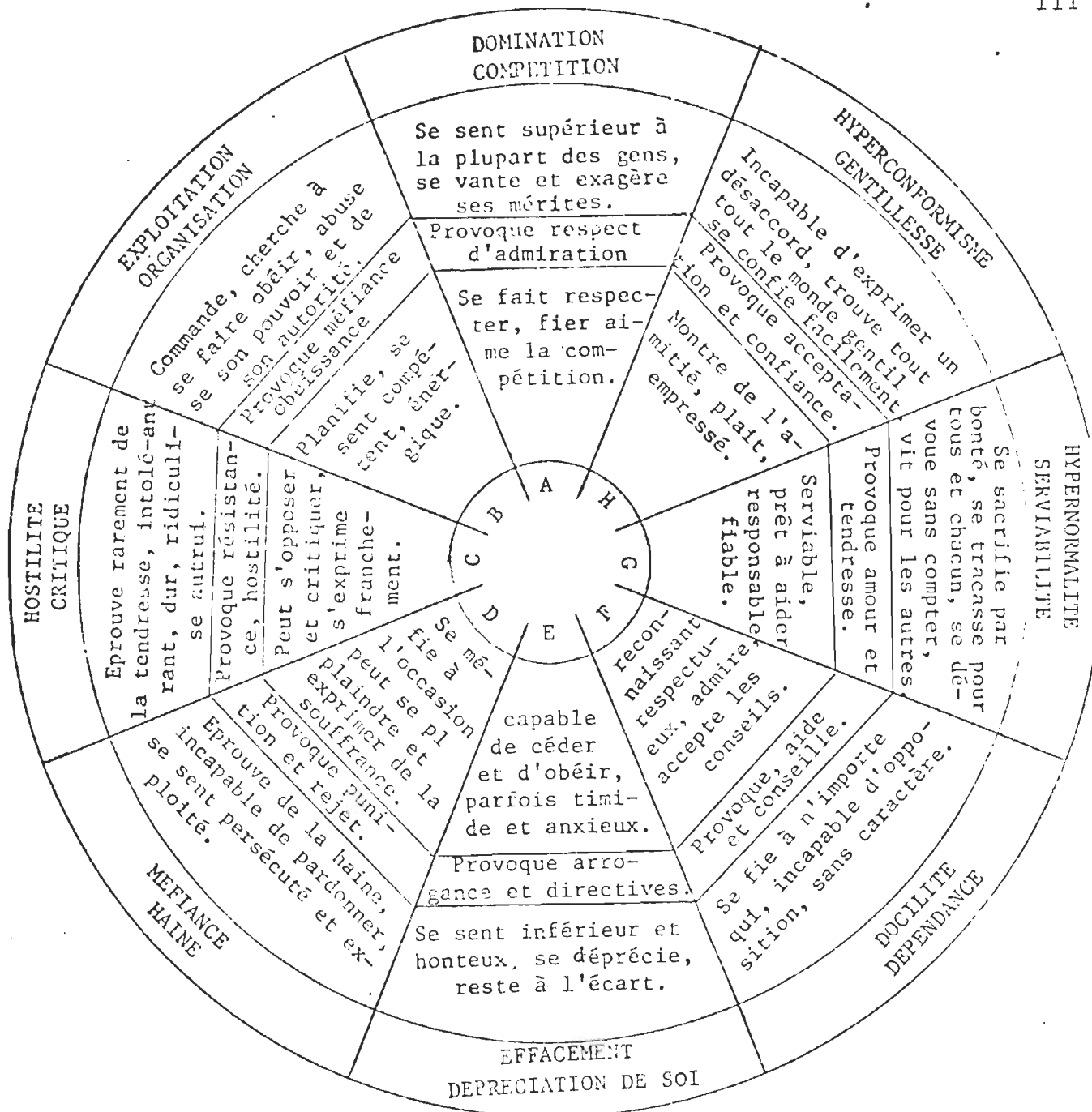


Figure 1: Cercle illustrant une classification des comportements interpersonnels en huit catégories. Chacun des octants du cercle présente un échantillonnage des comportements appartenant à chacune des catégories. La partie centrale du cercle indique l'aspect adaptif de chaque catégorie de comportements. La bande centrale indique le type de comportement que cette attitude tend à susciter chez l'autre. La partie extérieure du cercle illustre l'aspect extrême ou rigide d'un type de comportement. L'anneau périphérique du cercle est divisé en huit parties, chacune identifiant l'une des huit catégories utilisées pour le diagnostic interpersonnel. Chacun des octants est identifié par deux termes, l'un reflétant l'aspect modéré, l'autre l'aspect extrême du comportement. (adapté de Leary, 1957)

Appendice C

Liste des comportements interpersonnels
et feuilles de réponses

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Dans ce feuillet, vous trouverez une liste de comportements ou d'attitudes qui peuvent être utilisés pour décrire la manière d'agir ou de réagir de quelqu'un avec les gens.

Exemple : (1) - Se sacrifie pour ses amis(es)

(2) - Aime à montrer aux gens leur médiocrité

Cette liste vous est fournie pour vous aider à préciser successivement l'image que vous avez de vous-mêmes, de votre partenaire, de votre père, puis de votre mère dans leurs relations avec les gens.

Prenez les item de cette liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude pourrait être utilisé pour décrire la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens :

Partie A : En ce qui me concerne moi-même?

Partie B : En ce qui concerne mon(a) partenaire?

Partie C : En ce qui concerne mon père?

Partie D : En ce qui concerne ma mère?

Pour répondre au test, vous utiliserez successivement les feuilles de réponses qui accompagnent cette liste d'item.

Une réponse "Oui" à l'item lu s'inscrira 'O'.

Une réponse "Non" à l'item lu s'inscrira 'N'.

Si vous ne pouvez pas répondre, inscrivez 'N'.

Lorsque, pour un item, vous pouvez répondre "Oui", inscrivez 'O' dans la case qui correspond au numéro de l'item sur la feuille de réponses. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque l'item ne correspond pas à l'opinion que vous avez de la façon d'agir ou de réagir de la personne que vous êtes en train de décrire, ou que vous hésitez à lui attribuer ce comportement, inscrivez 'N' vis-à-vis le chiffre qui correspond au numéro de l'item. Ensuite, posez-vous la même question pour l'item suivant.

Lorsque vous avez terminé la description d'une personne, passez à la personne suivante. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses à ce test. Ce qui importe, d'est l'opinion personnelle que vous avez de vous-mêmes, de votre partenaire, de votre père et de votre mère. Les résultats seront compilés par ordinateur et vous seront remis et expliqués individuellement.

Vous pouvez maintenant répondre au questionnaire. Au haut de chacune des feuilles de réponses, vous trouverez un résumé des principales instructions nécessaires pour répondre au test.

MERCI DE VOTRE COLLABORATION

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur de feuillet.

Première colonne sur votre feuille de réponses.

- 01 - Capable de céder et d'obéir
- 02 - Sensible à l'approbation d'autrui
- 03 - Un peu snob
- 04 - Réagit souvent avec violence
- 05 - Prend plaisir à s'occuper du bien-être des gens
- 06 - Dit souvent du mal de soi, se déprécie face aux gens
- 07 - Essaie de reconforter et d'encourager autrui
- 08 - Se méfie des conseils qu'on lui donne
- 09 - Se fait respecter par les gens
- 10 - Comprend autrui, tolérant(e)
- 11 - Souvent mal à l'aise avec les gens
- 12 - A une bonne opinion de soi-même
- 13 - Supporte mal de se faire mener
- 14 - Epreuve souvent des déceptions
- 15 - Se dévoue sans compter pour autrui, généreux(se)

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Deuxième colonne sur votre feuille de réponses.

- 16 - Prend parfois de bonnes décisions
- 17 - Aime à faire peur aux gens
- 18 - Se sent toujours inférieur(e) et honteux(se) devant autrui
- 19 - Peut ne pas avoir confiance en quelqu'un
- 20 - Capable d'exprimer sa haine ou sa souffrance
- 21 - A plus d'amis(es) que la moyenne des gens
- 22 - Epreuve rarement de la tendresse pour quelqu'un
- 23 - Persécuté(e) dans son milieu
- 24 - Change parfois d'idée pour faire plaisir à autrui
- 25 - Intolérant(e) pour les personnes qui se trompent
- 26 - S'oppose difficilement aux désirs d'autrui
- 27 - Epreuve de la haine pour la plupart des personnes de son entourage
- 28 - N'a pas confiance en soi
- 29 - Va au-devant des désirs d'autrui
- 30 - Si nécessaire, n'admet aucun compromis

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Troisième colonne sur votre feuille de réponses.

- 31 - Trouve tout le monde sympathique
- 32 - Epreuve du respect pour l'autorité
- 33 - Se sent compétent(e) dans son domaine
- 34 - Commande aux gens
- 35 - S'enrage pour peu de choses
- 36 - Accepte, par bonté, de gâcher sa vie pour faire le bonheur d'une personne ingrate
- 37 - Se sent supérieur(e) à la plupart des gens
- 38 - Cherche à épater, à impressionner
- 39 - Comble autrui de prévenances et de gentillesse
- 40 - N'est jamais en désaccord avec qui que ce soit
- 41 - Manque parfois de tact ou de diplomatie
- 42 - A besoin de plaire à tout le monde
- 43 - Manifeste de l'empressement à l'égard des gens
- 44 - Heureux(se) de recevoir des conseils
- 45 - Se montre reconnaissant(e) pour les services qu'on lui rend

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Quatrième colonne sur votre feuille de réponse.

- 46 - Partage les responsabilités et défend les intérêts de chacun
- 47 - A beaucoup de volonté et d'énergie
- 48 - Toujours aimable et gai(e)
- 49 - Aime la compétition
- 50 - Préfère se passer des conseils d'autrui
- 51 - Peut oublier les pires affronts
- 52 - A souvent besoin d'être aidé(e)
- 53 - Donne toujours son avis
- 54 - Se tracasse pour les troubles de n'importe qui
- 55 - Veut toujours avoir raison
- 56 - Se fie à n'importe qui, naïf(ve)
- 57 - Exige beaucoup d'autrui, difficile à satisfaire
- 58 - Incapable d'oublier le tort que les autres lui ont fait
- 59 - Peut critiquer ou s'opposer à une opinion qu'on ne partage pas
- 60 - Souvent exploité(e) par les gens

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet.

Cinquième colonne sur votre feuille de réponse.

- 01 - Susceptible et facilement blessé(e)
- 02 - Exerce un contrôle sur les gens et les choses qui l'entourent
- 03 - Abuse de son pouvoir et de son autorité
- 04 - Capable d'accepter ses torts
- 05 - A l'habitude d'exagérer ses mérites, de se vanter
- 06 - Peut s'exprimer sans détours
- 07 - Se sent souvent impuissant(e) et incompetent(e)
- 08 - Cherche à se faire obéir
- 09 - Admet difficilement la contradiction
- 10 - Evite les conflits si possible
- 11 - Sûr(e) de soi
- 12 - Tient à plaire aux gens
- 13 - Fait passer son plaisir et ses intérêts personnels avant tout
- 14 - Se confie trop facilement
- 15 - Planifie ses activités

LISTE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

Prenez les item de la liste un à un et, pour chacun, posez-vous la question suivante : "Est-ce que ce comportement, ou cette attitude, décrit ou caractérise la manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens de la personne que je veux décrire?". Celle-ci sera précisée au haut de la feuille de réponses.

Si, pour un item, votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée sur votre feuille de réponses. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

S. V. P., n'écrivez rien sur ce feuillet

Sixième colonne sur votre feuille de réponse.

- 16 - Accepte trop de concessions ou de compromis
- 17 - N'hésite pas à confier son sort au bon vouloir d'une personne qu'on admire
- 18 - Toujours de bonne humeur
- 19 - Se justifie souvent
- 20 - Éprouve souvent de l'angoisse et de l'anxiété
- 21 - Reste à l'écart, effacé(e)
- 22 - Donne aux gens des conseils raisonnables
- 23 - Dur(e), mais honnête
- 24 - Prend plaisir à se moquer des gens
- 25 - Fier(e)
- 26 - Habituellement soumis(e)
- 27 - Toujours prêt(e) à aider, disponible
- 28 - Peut montrer de l'amitié

REPERTOIRE DE COMPORTEMENTS INTERPERSONNELS

FEUILLES DE REPONSES

Informations générales

Nom : _____ Sexe : M ☐ F ☐ Date : _____

Nom de mon(a) partenaire : _____ Téléphone : _____

(Note : Le mot 'partenaire' désigne le conjoint lorsqu'il s'agit d'un couple marié, ou l'ami(e) lorsqu'il s'agit de personnes célibataires.)

Je vis avec mon(a) partenaire : Oui ☐ Non ☐ Mon âge : _____ ans

Je connais mon(a) partenaire depuis _____ années.

Mon père est : Vivant ☐ Décédé ☐ Je l'ai connu : Oui ☐ Non ☐

Ma mère est : Vivante ☐ Décédée ☐ Je l'ai connue : Oui ☐ Non ☐

Dans le cas où l'un de vos parents est décédé, vous pouvez répondre au test en utilisant vos souvenirs.

Si, pour une raison ou l'autre, vous n'avez pas connu votre père ou votre mère, répondez au test en vous rappelant la personne qui a joué le rôle de parent dans votre enfance.

Vérifiez si vous avez bien compris les instructions en répondant aux exemples suivants :

"Est-ce que ce comportement, ou cette attitude décrit ou caractérise ma manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens?"

(1) Se sacrifie pour ses amis(es)

(2) Aime à montrer aux gens leur infériorité

<input type="checkbox"/>	(1)
<input type="checkbox"/>	(2)

Si votre réponse est "Oui", inscrivez la lettre 'O' dans la case appropriée. Dans tous les autres cas, inscrivez la lettre 'N'.

Partie A : Description de moi-même.

Concentrez-vous sur ce que vous pensez de vous-mêmes, ou sur l'image que vous vous faites de vous-mêmes.

Prenez ensuite le premier item de la liste et, posez-vous la question suivante : "Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire ma manière habituelle d'être ou d'agir avec les gens?".

Après avoir inscrit 'O' ou 'N' dans la case appropriée, prenez l'item suivant et ~~posez~~ posez-vous la même question.

Page 2	Page 3	Page 4	Page 5	Page 6	Page 7
<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16
<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 32	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17
<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 48	<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18
<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19
<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20
<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 36	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21
<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 52	<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22
<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23
<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24
<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 40	<input type="checkbox"/> 55	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25
<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 56	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26
<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27
<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 58	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28
<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 44	<input type="checkbox"/> 59	<input type="checkbox"/> 14	
<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> 15	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	72
<input type="checkbox"/>	73
<input type="checkbox"/>	74
<input type="checkbox"/>	75
<input type="checkbox"/>	76
<input type="checkbox"/>	77
<input type="checkbox"/>	78
<input type="checkbox"/>	79
<input type="checkbox"/>	80

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79	80	

CARTE 1

CARTE 2

Partie B : Description de mon(a) partenaire.

Concentrez-vous sur l'image qui vous vient à l'idée lorsque vous pensez à votre partenaire.

Prenez ensuite le premier item de la liste, et, posez-vous la question suivante : "Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire la manière habituelle de mon(a) partenaire d'être ou d'agir avec les gens?".

Après avoir inscrit 'O' ou 'N' dans la case appropriée, prenez l'item suivant et reposez-vous la même question

Page 2	Page 3	Page 4	Page 5	Page 6	Page 7
<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16
<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 32	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17
<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 48	<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18
<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19
<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20
<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 36	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21
<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 52	<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22
<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23
<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24
<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 40	<input type="checkbox"/> 55	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25
<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 56	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26
<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27
<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 58	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28
<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 44	<input type="checkbox"/> 59	<input type="checkbox"/> 14	
<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> 15	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	72
<input type="checkbox"/>	73
<input type="checkbox"/>	74
<input type="checkbox"/>	75
<input type="checkbox"/>	76
<input type="checkbox"/>	77
<input type="checkbox"/>	78
<input type="checkbox"/>	79
<input type="checkbox"/>	80

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79

CARTE 3

CARTE 4

Partie C : Description de mon père.

Concentrez-vous sur l'image qui vous vient à l'idée lorsque vous pensez à votre père.

Prenez ensuite le premier item de la liste et, posez-vous la question suivante : "Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire la manière habituelle de mon père d'être ou d'agir avec les gens?".

Après avoir inscrit 'O' ou 'N' dans la case appropriée, prenez l'item suivant et reposez-vous la même question.

Page 2	Page 3	Page 4	Page 5	Page 6	Page 7
<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16
<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 32	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17
<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 48	<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18
<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19
<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20
<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 36	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21
<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 52	<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22
<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23
<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24
<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 40	<input type="checkbox"/> 55	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25
<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 56	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26
<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27
<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 58	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28
<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 44	<input type="checkbox"/> 59	<input type="checkbox"/> 14	
<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> 15	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	72
<input type="checkbox"/>	73
<input type="checkbox"/>	74
<input type="checkbox"/>	75
<input type="checkbox"/>	76
<input type="checkbox"/>	77
<input type="checkbox"/>	78
<input type="checkbox"/>	79
<input type="checkbox"/>	80

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79	80	

CARTE 5

CARTE 6

Partie D : Description de ma mère.

Concentrez-vous à l'image qui vous vient à l'idée lorsque vous pensez à votre mère.

Prenez ensuite le premier item de la liste et, posez-vous la question suivante : "Est-ce que je pourrais utiliser cet item pour décrire la manière habituelle de ma mère d'être ou d'agir avec les gens?".

Après avoir inscrit 'O' ou 'N' dans la case appropriée, prenez l'item suivant et reposez-vous la même question.

Page 2	Page 3	Page 4	Page 5	Page 6	Page 7
<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 16
<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 32	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 17
<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 48	<input type="checkbox"/> 03	<input type="checkbox"/> 18
<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 19
<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 05	<input type="checkbox"/> 20
<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 36	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 06	<input type="checkbox"/> 21
<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 52	<input type="checkbox"/> 07	<input type="checkbox"/> 22
<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 53	<input type="checkbox"/> 08	<input type="checkbox"/> 23
<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 54	<input type="checkbox"/> 09	<input type="checkbox"/> 24
<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 40	<input type="checkbox"/> 55	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 25
<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 56	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 26
<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> 12	<input type="checkbox"/> 27
<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 58	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 28
<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 44	<input type="checkbox"/> 59	<input type="checkbox"/> 14	
<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> 15	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79	80	

N'écrivez rien dans ces cases

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
72	73	74	75	76	77	78	79	80	

CARTE 7

CARTE 8

Appendice D

Présentation des résultats

Présentation des résultats

NUMERO DU COUPLE	SEXE REPONDANT	Description de Soi		Description du partenaire		Description de l'homme-vidéo		Description de la femme-vidéo		(Voir Note I)	Description du père		Description de la mère	
		Domination Soumission	Hostilité Amour	Domination Soumission	Hostilité Amour	Domination Soumission	Hostilité Amour	Domination Soumission	Hostilité Amour					
1	H	1.3	20.5	-11.2	15.	2.5	2.5	-5.9	23.1		-13.7	-19.7	-26.4	39.6
	F	-9.9	12.1	18.6	17	12.4	8.8	6.9	27.9		22.1	-17.1	-22.4	23.6
2	H	.2	15.6	14.7	40.1	16.1	-6.5	16.4	13.8		-1.6	5.8	-4.9	41.7
	F	-8.7	24.9	8.9	1.9	14.8	-2.2	4.4	54.4		21.6	40.6	25.5	-7
3	H	-8.3	5.9	21.7	30.7	36.5	-32.3	-20.2	75		-12.9	39.3	-2.3	-4.3
	F	19.1	12.1	-6.5	16.7	29.5	18.3	- 8.2	46.6		1.7	43.3	26	35
4	H	18.5	-2.7	13.7	16.5	13.2	-12.8	- 8.1	56.5		35.8	-28.2	12.5	39.5
	F	11.3	4.7	8.3	12.7	15.5	-19.1	-16	57.2		19.9	-21.5	-2	5.2
5	H	18.5	-11.7	15.6	-5.8	-3.1	- 8.9	-53.7	56.9		-50.9	-28.1	-16.4	-21.2
	F	27.6	4.2	19.1	-28.1	23.4	-25.2	-34.5	44.3		26.7	-31.7	-4.7	21.7
6	H	-7.7	2.7	-1.4	11.8	18.4	-27.6	-13.1	45.9		18.3	38.9	-25.6	28
	F	-9.7	34.9	-20.3	-4.3	27.9	-18.5	6.1	45.3		18.8	23.8	1.3	23.5

7	H	17.5	18.5	9.2	16.4	18	-39	-48.7	47.5		19.7	18.9	-16	2
	F	-19.5	34.3	13.3	32.9	41.2	-35.8	-24	55.6		-4.5	-10.3	-21.5	8.5
8	H	13	15.2	9.6	14.5	15	15	-8.1	27.7		7.8	24.4	-8.6	32
	F	5.2	19.2	12.4	26.6	-29.6	-26.6	-14.7	36.9		-14.8	36.4	-3.6	30
9	H	5.9	-11.5	-20.5	52.3	7.1	17.5	17	11		37.2	-16.8	22.9	16.7
	F	9.7	42.1	32.8	1.8	3.4	25.8	-18.4	49.8		0	3.6	16.9	32.5
10	H	4.4	39.2	21.6	48	14.9	21	19	45.6		4.5	48.9	26	21
	F	9.2	32.2	3.4	18.6	31	11.2	-29.4	56.4		20.9	12.1	16.9	23.9
11	H	-8.2	15.4	24.5	6.7	30.6	-43	-27.2	62		7.8	.2	-9.9	-17.7
	F	1.7	36.9	.2	-20.6	32.2	-16	2.5	40.9		-5.1	-5.9	28.6	29.8
12	H	-1.4	29.8	-7.4	18.8	25.4	-20	-5.6	29.6		-5.3	14.5	5.3	9.3
	F	2.2	5.2	11.9	10.9	33	-13.4	-27.4	19.6		8.1	6.1	-1	38.4
13	H	22.2	17.2	-25	2	21.4	-1	-.4	46.2		-2.1	13.9	24.8	24.8
	F	-24.6	-3.6	34.2	10	23.4	-10.6	1.5	40.9		-21.1	35.9	35.9	-20.1
14	H	-7.7	14.1	-33.4	23	24	-3.2	-.7	28.7		-26.1	11.1	28.7	8.1
	F	-26.1	10.9	1	-1	28.6	-30.8	-33.7	57.7		-8.1	6.1	-17.2	29.6
15	H	-3.1	-3.9	17	38.4	45.8	-15.4	-13.2	56.8		-5.3	58.3	28.9	31.9
	F	-3.6	12.4	-14.4	-24.8	19.9	-40.7	-24.2	59.6		-1.9	-16.7	-22.1	-22.9

16	H	23.5	1.1	-16.4	32.2	31.8	-46	-30	70.2		42.2	-25.2	-29.8	40.6
	F	-28.6	42.8	31.6	-21.8	47.7	-49.7	-22.5	65.7		-1.6	-32	18.7	67
17	H	4.1	7.1	3.6	5.4	10.1	18.7	9.1	20.1		4.7	.1	10.8	12.6
	F	11.5	18.9	10.4	29.2	10.7	32.1	7	39.4		4.1	.5	12	30.4
18	H	5.8	14.6	10.4	40.4	24.4	-3	8.3	62.5		10.6	41.4	-11.3	47.3
	F	13.7	8.9	-24.2	-37.4	26.7	-10.9	-9.5	46.3		20.5	16.9	-5.1	37.9
19	H	-27.2	12.4	-4.3	30.7	24.4	26.2	10.4	29.6		.6	22	16	35.8
	F	-9.2	37	-24.1	-10.5	14.4	-35.6	-27.4	40.2		-20.5	-9.9	-15.5	12.7
20	H	1.6	-29	8.6	7.8	11.4	-8.4	-1.2	40.4		-23.9	5.3	24	-11.6
	F	16.9	-3.3	6.8	3	30.2	-10	-34.2	46.2		14.9	9.7	4	26.8

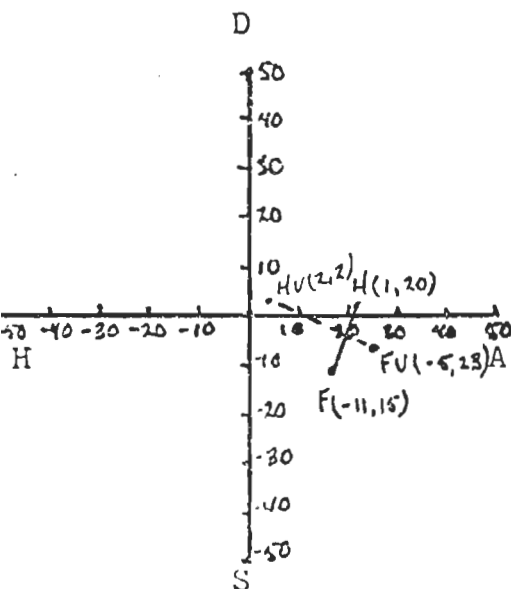
Note I: Le test "TERCI", dans sa version originale, contient une description de soi, du partenaire et une description du père et de la mère du répondant. Les quatre dernières colonnes à la droite du tableau représentent effectivement la description du père et la description de la mère de chacun des sujets. Ils ne seront pas utilisés comme tels dans cette recherche.

Appendice E

"Présentation du calcul des
résultats à partir des indices"

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE I

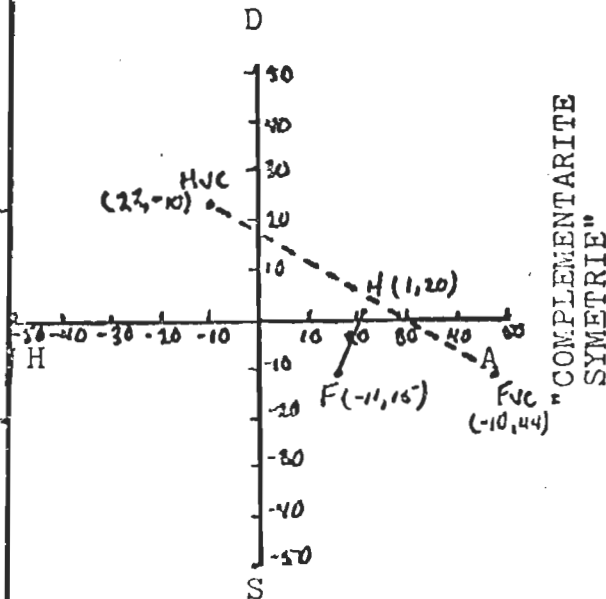


"COMPLEMENTARITE
SYMETRIE"

COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-14.56	-14.75	0.19
	307.50	57.75	249.75
Coût	307.84	59.60	248.24
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE I

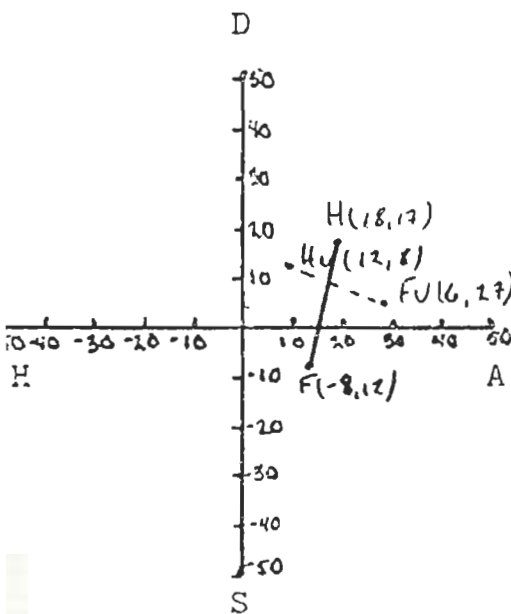


"COMPLEMENTARITE
SYMETRIE"

COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	-14.56	-23824	2236
Affiliat.	307.50	-46156	7690
Coût	307.84	51941	2115
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE I

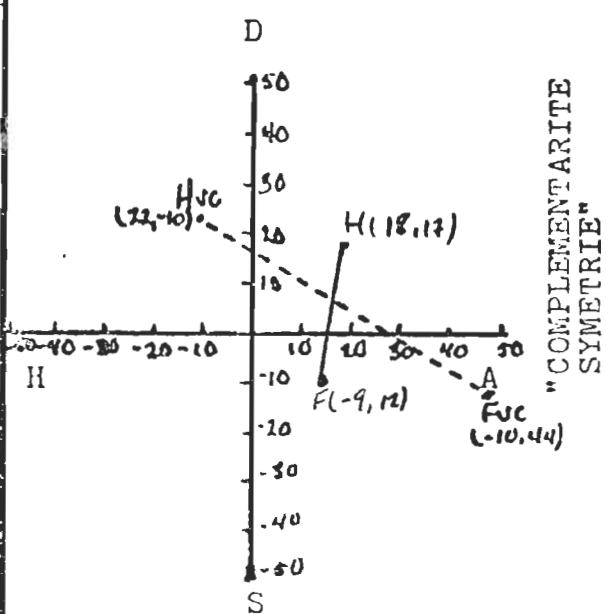


"COMPLEMENTARITE
SYMETRIE"

COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. ; Dominance	-18414	85.56	269.70
	205.70	24552	-39.82
Coût	276.07	260	16.07
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE I

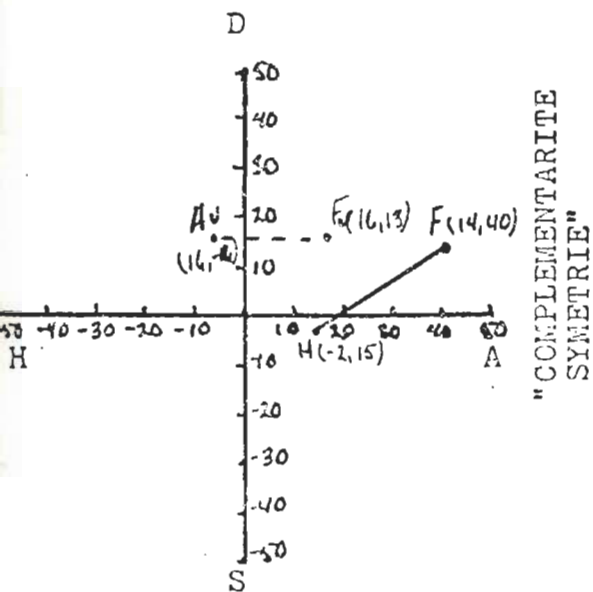


"COMPLEMENTARITE
SYMETRIE"

COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-18414	-23824	54.1
	20570	-46156	667.2
Coût	27607	51941	-2432
	H-F	Hvc FVC	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 2



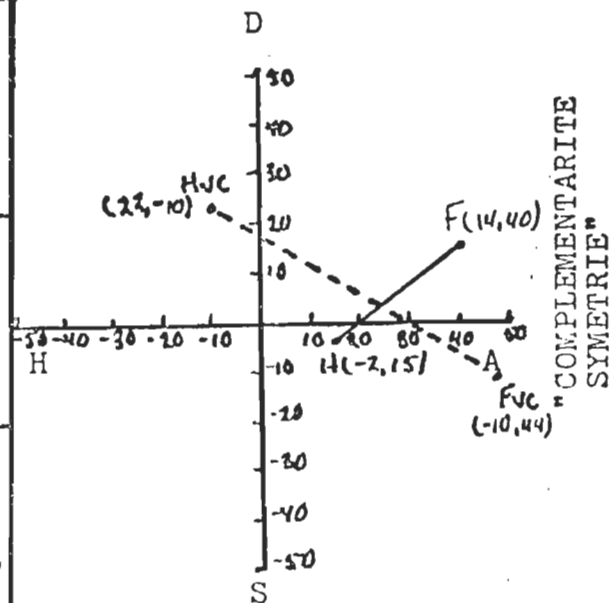
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	2.94	264.04	-261.1
Affiliat. Coût	625.56	-89.70	715.26
Coût	625.56	278.86	346.7
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 2



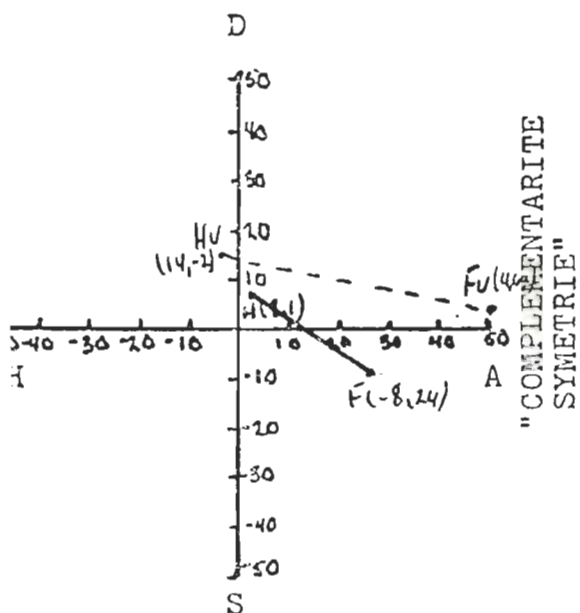
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	2.94	-238.24	241.1
Affiliat. Coût	625.56	-461.56	1087.1
Coût	625.56	379.41	1061
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 2



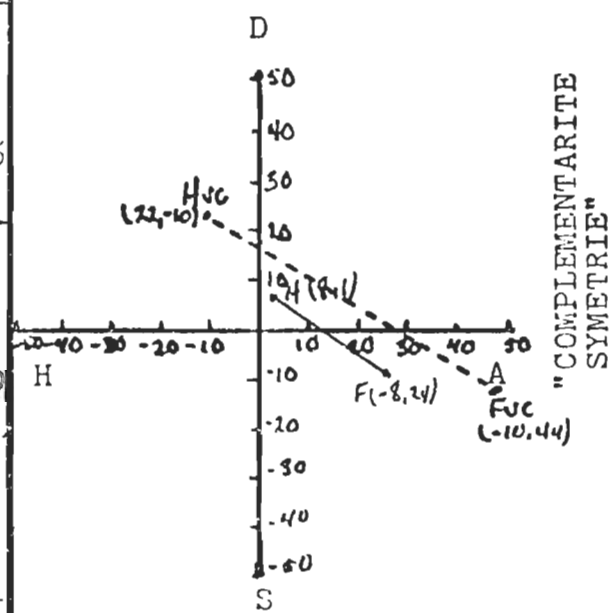
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-77.43	65.12	-142.55
Affiliat. Coût	47.31	-119.68	166.99
Coût	90.73	136.24	-45.51
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 2



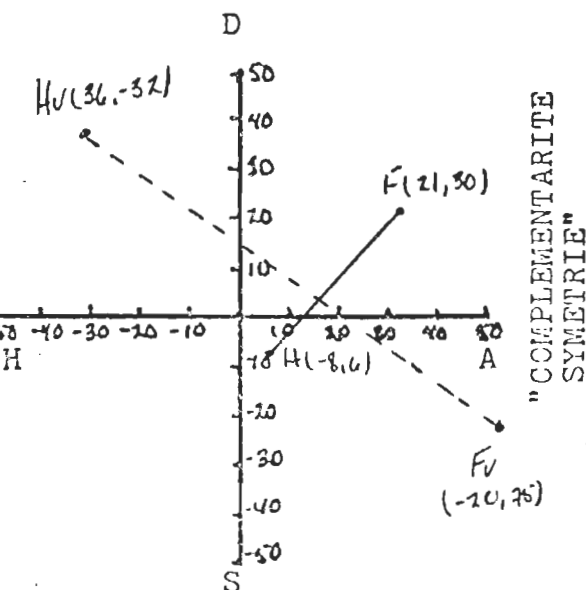
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-77.43	-238.24	160.8
Affiliat. Coût	47.31	-461.56	508.8
Coût	90.73	519.41	-428.6
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 3



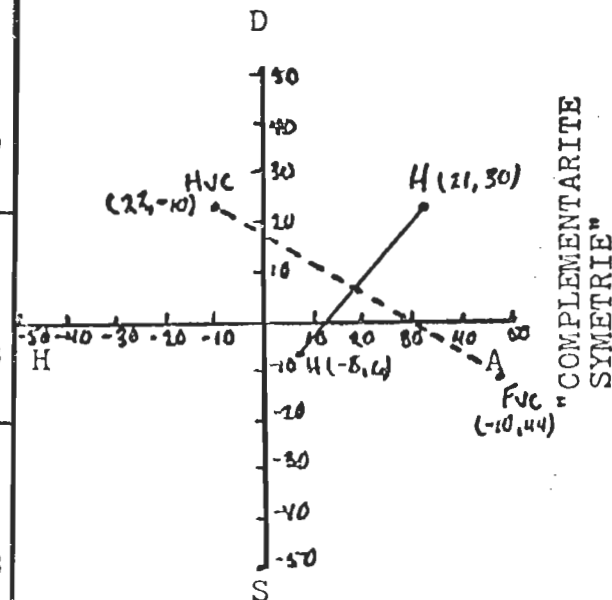
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-180,11	-737,30	557,19
Affiliat. Coût	181,13	-2422,52	603,63
Coût	255,43	2532,21	2276,78
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 3



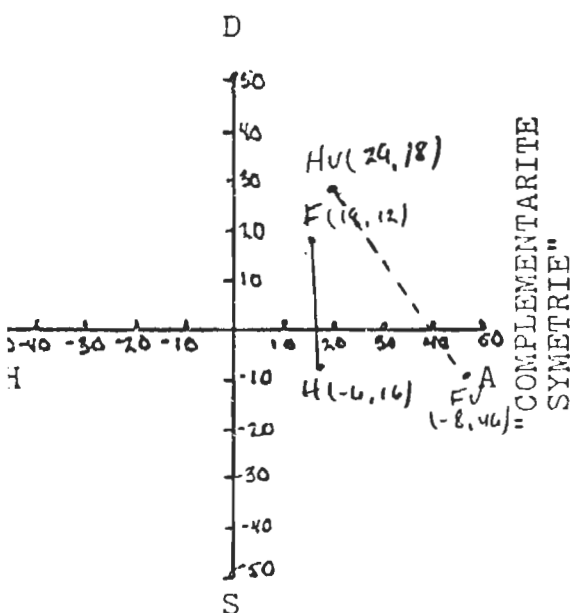
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-180,11	-238,24	58,1
Affiliat. Coût	181,13	-461,56	642,6
Coût	255,43	579,41	-2639
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 3



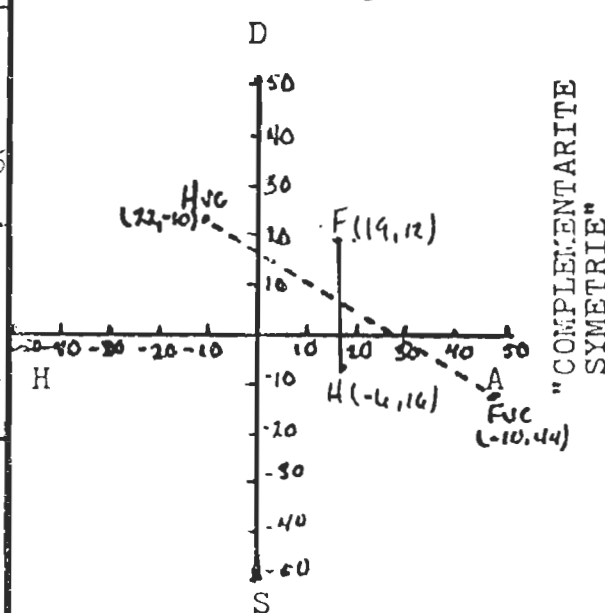
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-124,15	-241,90	117,75
Affiliat. Coût	202,07	852,78	-650,71
Coût	237,16	886,42	-649,26
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 3



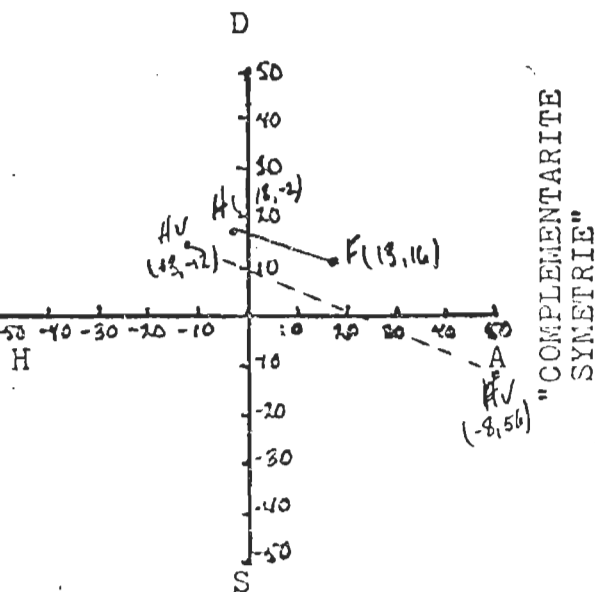
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-124,15	-238,24	114,0
Affiliat. Coût	202,07	-461,56	663,6
Coût	237,16	519,41	-2822
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 4



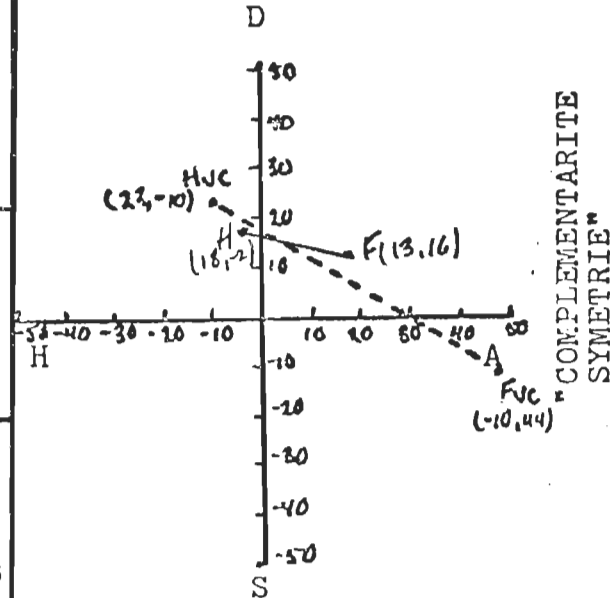
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	253.45	-106.92	360.37
	-44.55	-723.20	678.65
Coût	257.33	731.06	-473.73
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 4



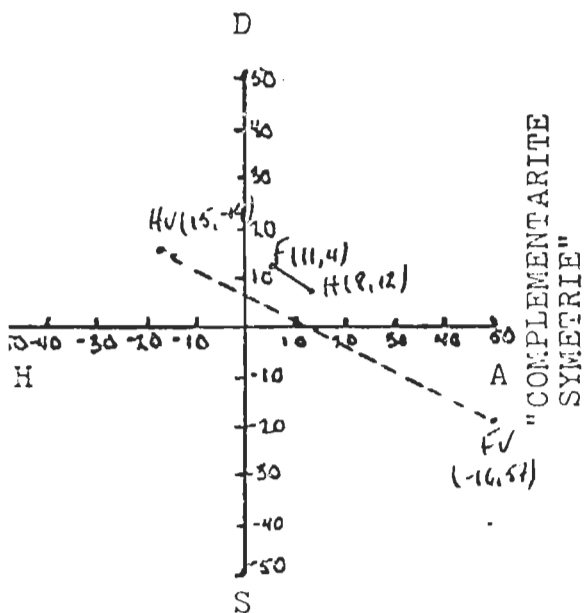
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	253.45	-238.24	491.69
	-44.55	-461.56	417.01
Coût	257.33	519.41	-262.08
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 4



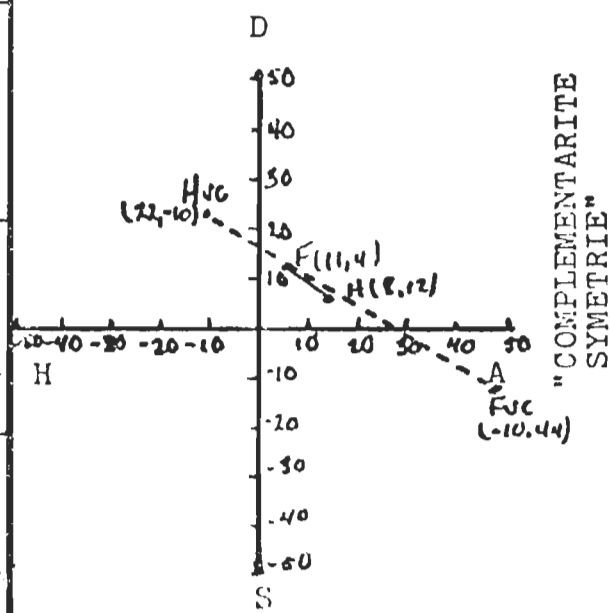
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	93.79	-248	341.79
	59.69	-109.25	115.22
Coût	111.17	1120.31	-1009.14
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE



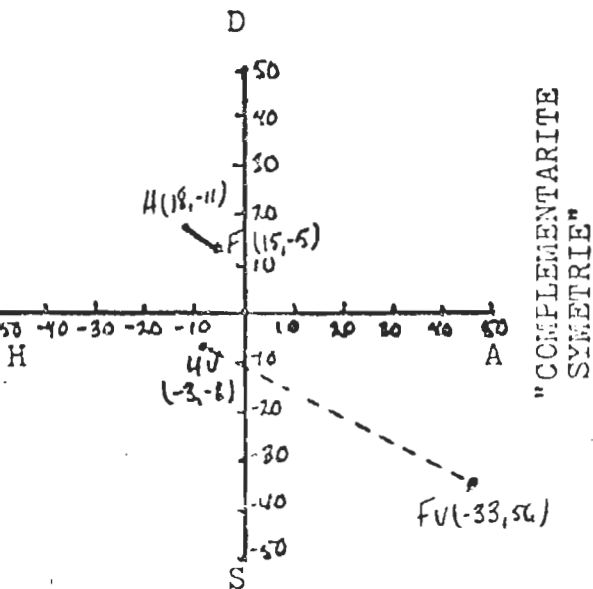
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	93.79	-238.24	332.03
	59.69	-461.56	521.25
Coût	111.17	579.41	-468.24
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 5



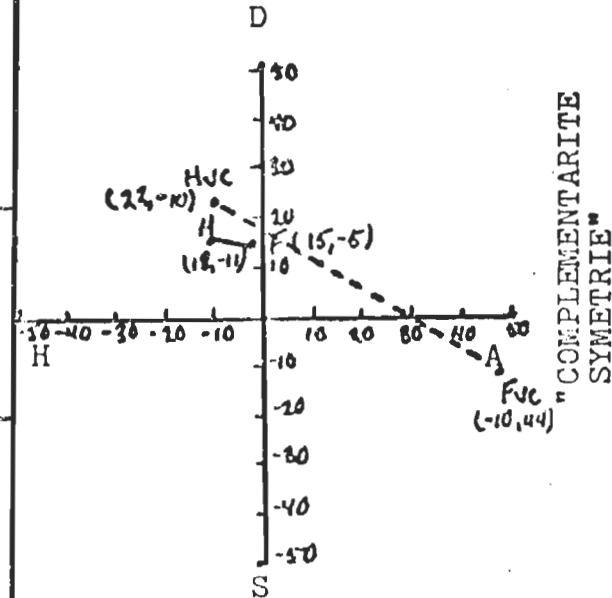
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

Affiliat. Dominance	Actuel	Vidéo	Ecart
	28860	10447	18413
	6786	-50641	57427
Coût	29647	51707	-220.6
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 5



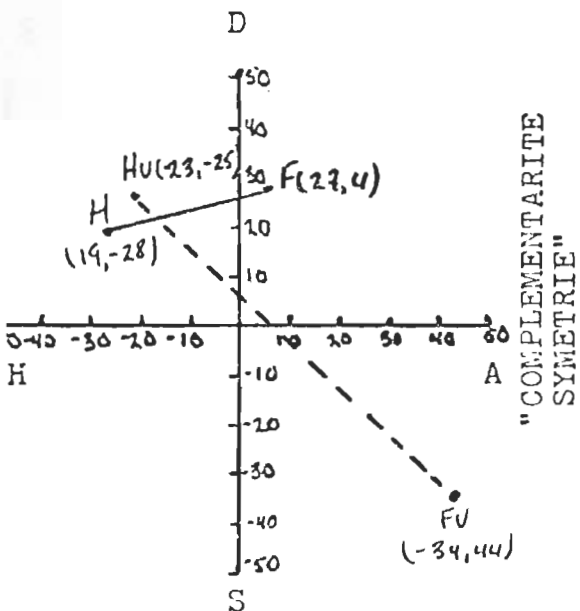
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

Affiliat. Dominance	Actuel	Vidéo	Ecart
	288.6	-23824	3261
	67.86	-46156	5294
Coût	29647	51941	-222.9
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 5



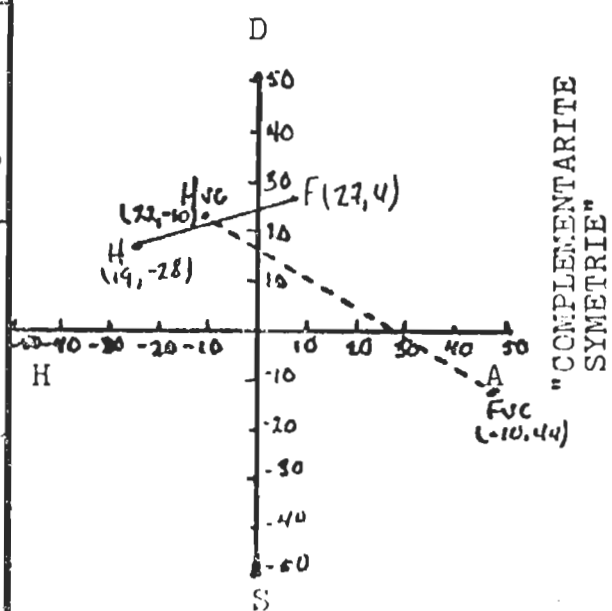
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

Affiliat. Dominance	Actuel	Vidéo	Ecart
	527.16	-8073	133446
	-11802	-111636	99834
Coût	540.2	137767	-83747
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 5



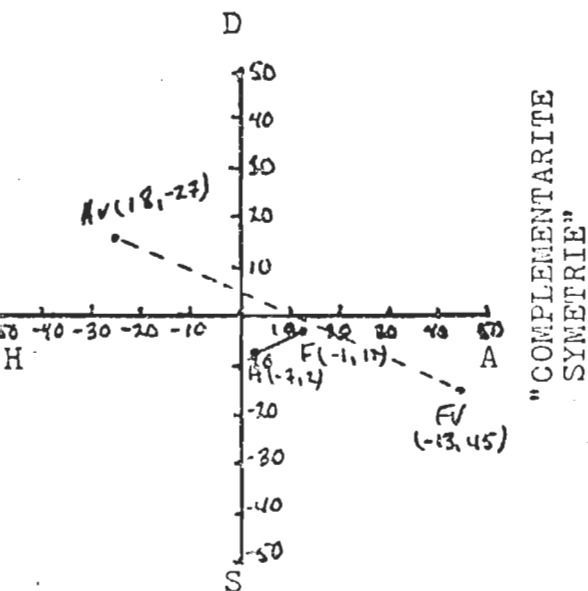
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

Affiliat. Dominance	Actuel	Vidéo	Ecart
	527.16	-23824	7651
	-11802	-46156	3435
Coût	540.2	519.41	20.7
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 6

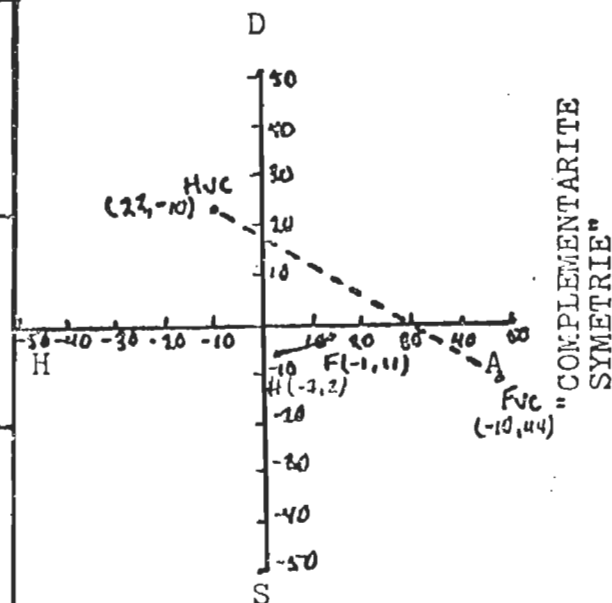


COUPLES

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	10.78	241.04	251.82
Affiliat. Coût	31.86	1266.84	1298.7
Coût	33.63	1289.56	1255.93
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 6

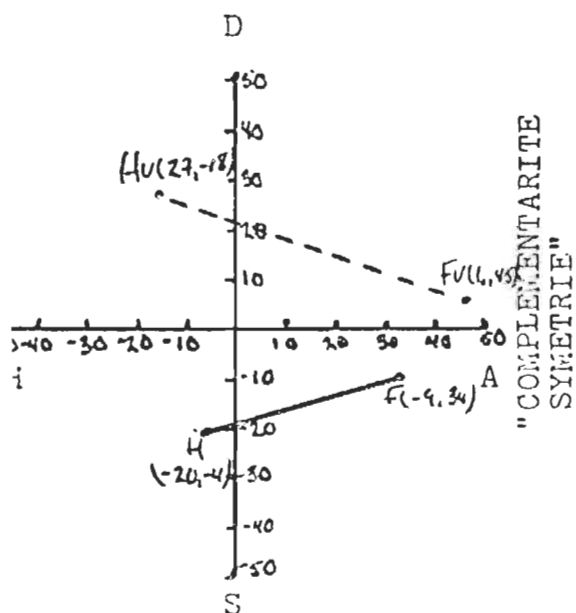


COUPLES

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	10.78	238.24	249.0
Affiliat. Coût	31.86	461.56	493.4
Coût	33.63	519.41	485.7
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 6

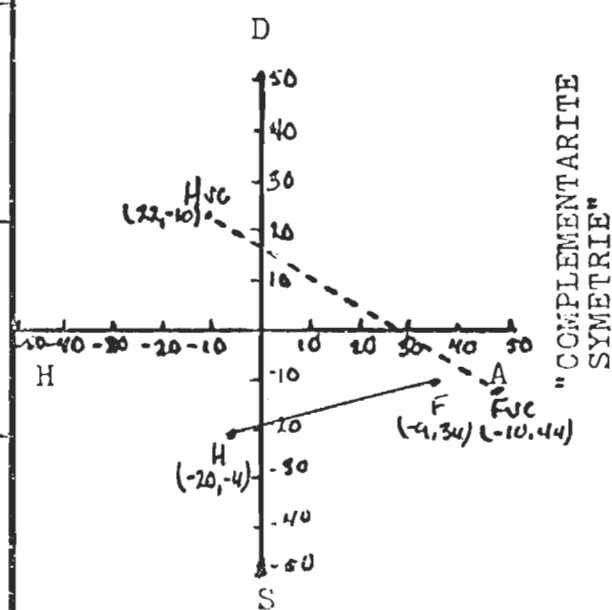


COUPLES

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	196.91	170.19	26.72
Affiliat. Coût	-150.07	-838.05	687.98
Coût	247.57	855.15	607.58
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 6

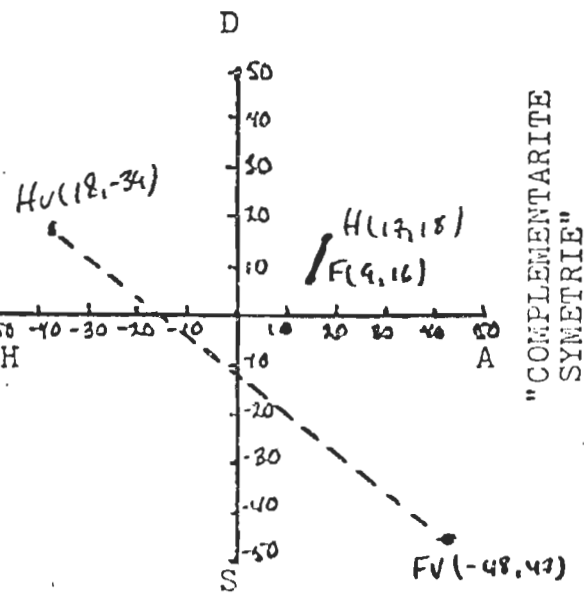


COUPLES

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	196.91	238.24	435.15
Affiliat. Coût	-150.07	461.56	611.49
Coût	247.57	519.41	271.8
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 7



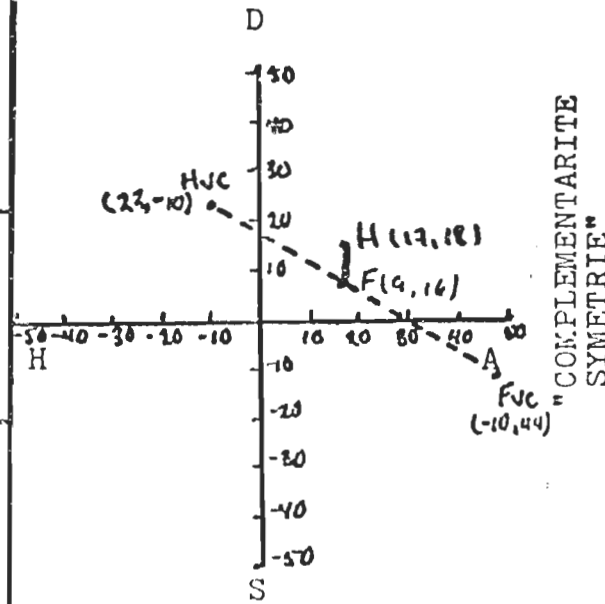
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	161	-87660	10376
Affiliat. Coût	30340	18525	21559
Coût	34347	204943	170596
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 7



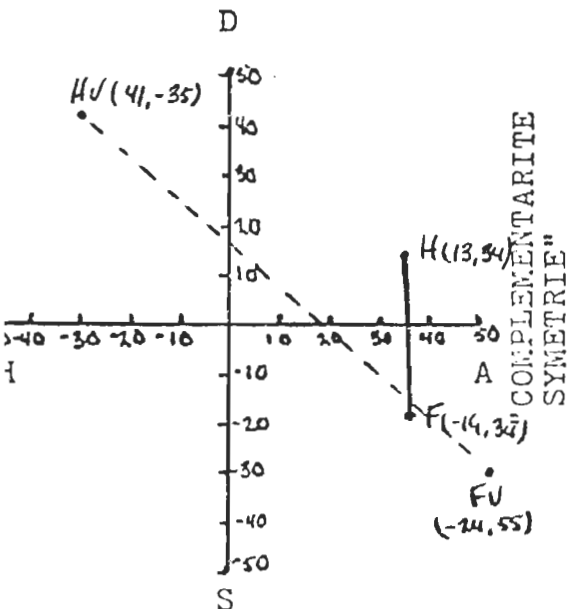
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	161	23824	3992
Affiliat. Coût	30340	46156	7649
Coût	34347	57941	1759
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 7



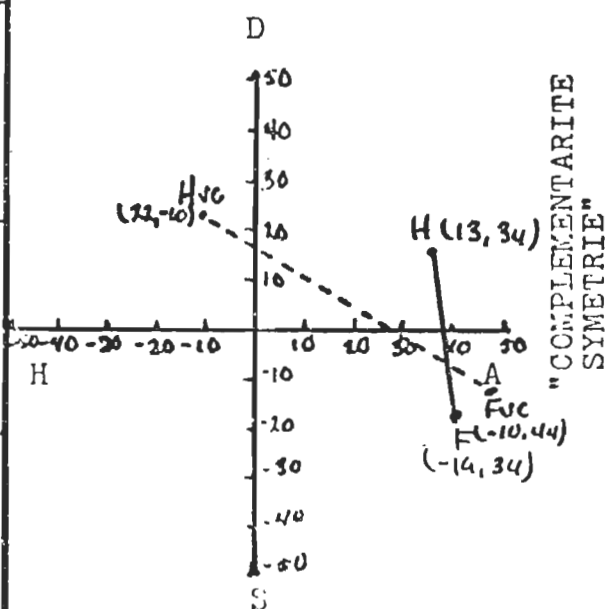
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-25935	988.3	72945
Affiliat. Coût	112847	199048	3119
Coût	115788	222255	06467
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 7



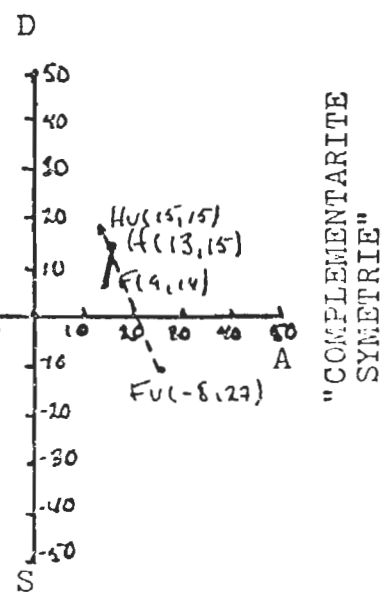
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	25935	23824	-21.13
Affiliat. Coût	112847	46156	15900
Coût	115788	51941	6384
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 8



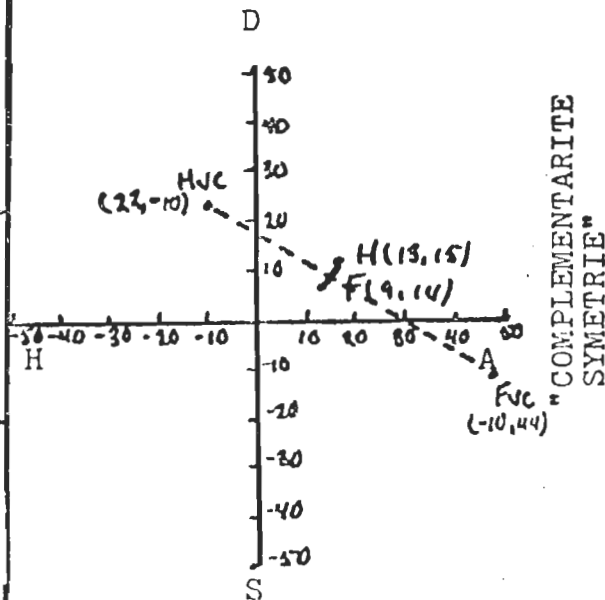
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	124.8	121.5	246.3
Affiliat. Coût	220.4	415.5	-19510
Coût	253.28	432.9	-17962
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 8



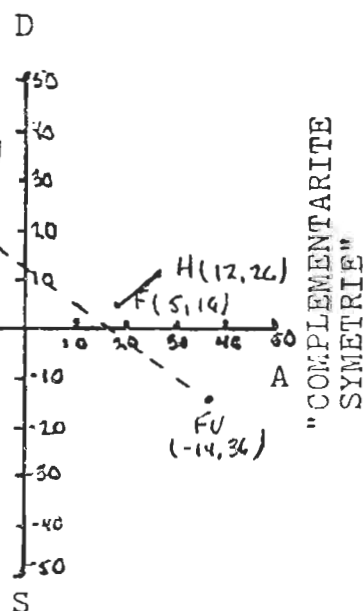
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	124.8	23824	3630
Affiliat. Coût	220.4	46156	6819
Coût	25328	51941	2661
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 8



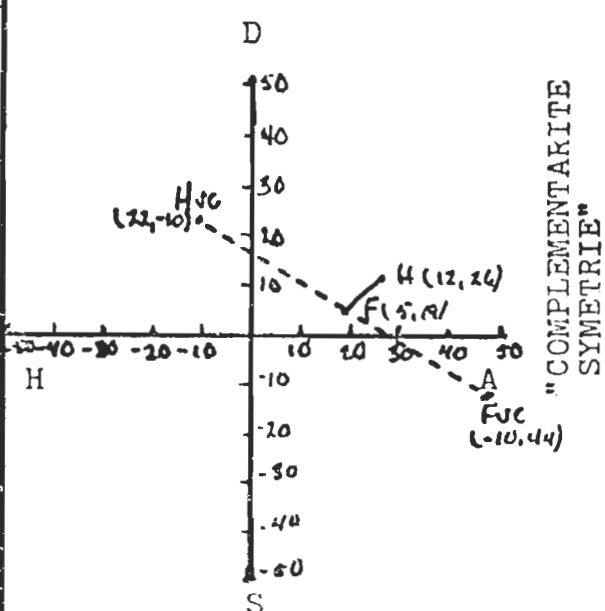
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	64.48	43512	499.60
Affiliat. Coût	510.72	-98154	149226
Coût	514.77	107366	558.89
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 8



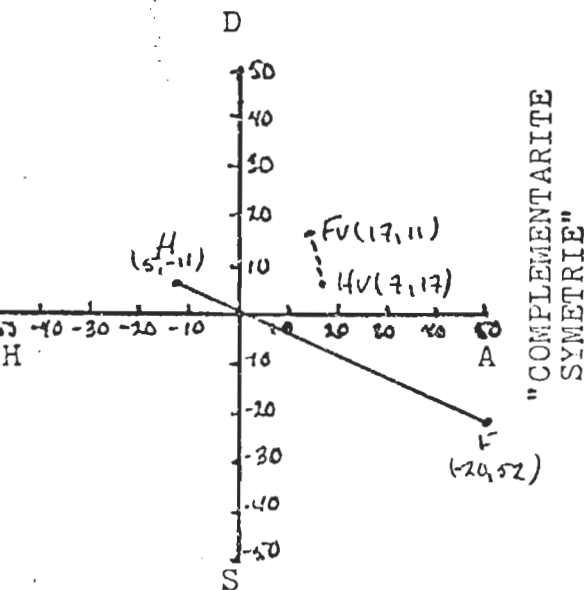
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	64.48	23824	30272
Affiliat. Coût	510.72	46156	9772
Coût	514.77	51941	-464
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

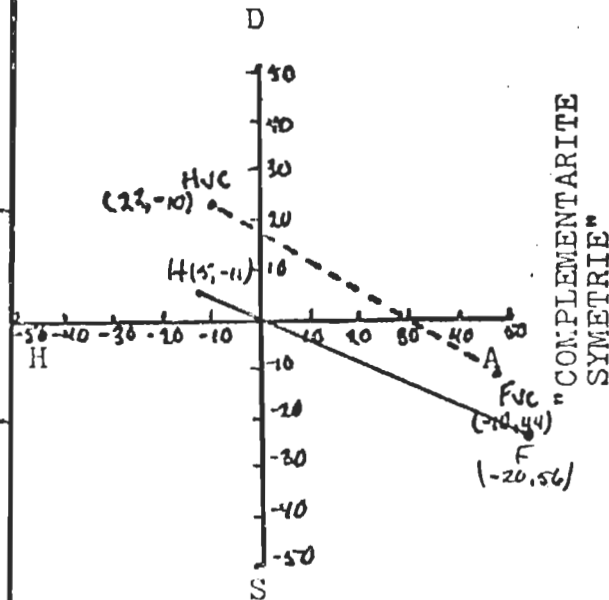
HOMME DU COUPLE 9



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	120.95	120.70	-241.65
Affiliat. : Coût	601.45	1925	-793.95
Coût	613.49	22721	38628
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

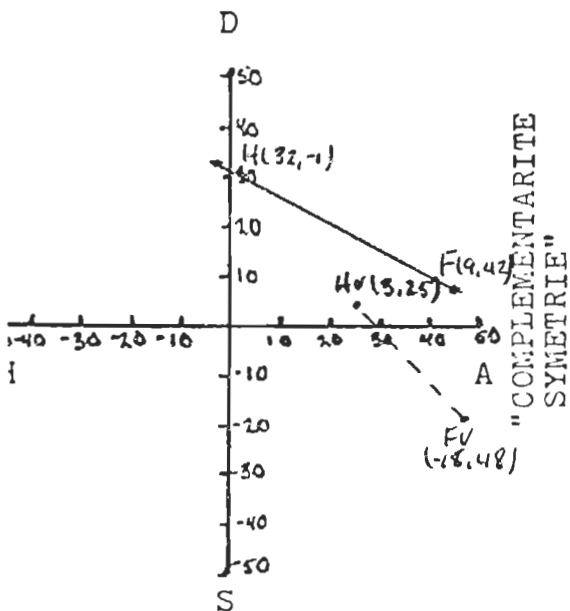
HOMME DU COUPLE 9



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	120.95	-238.24	1172
Affiliat. : Coût	601.45	-461.56	-1398
Coût	613.49	519.41	94.0
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

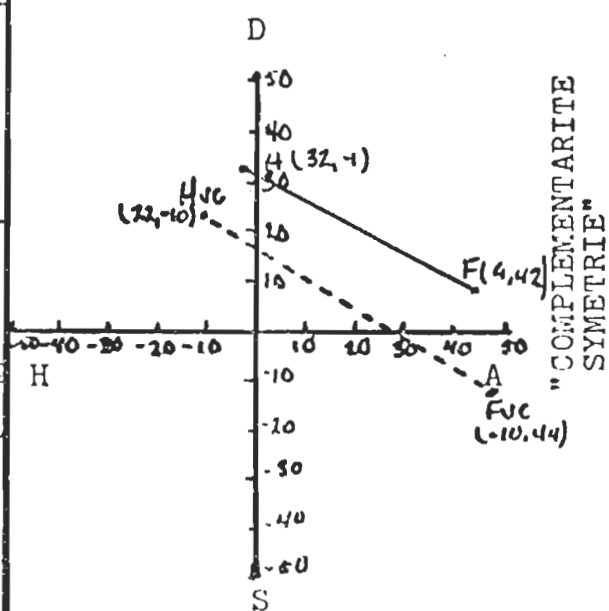
FEMME DU COUPLE 9



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	318.16	62.56	380.72
Affiliat. : Coût	75.78	1284.84	-1360.62
Coût	327.06	1286.36	959.3
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

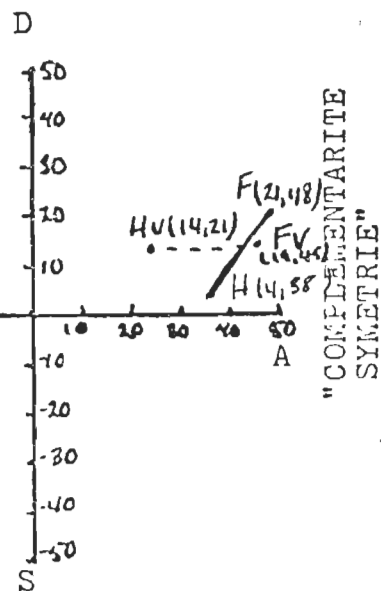
FEMME DU COUPLE 9



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	318.16	-238.24	556.4
Affiliat. : Coût	75.78	-461.56	385.78
Coût	327.06	519.41	1923.5
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

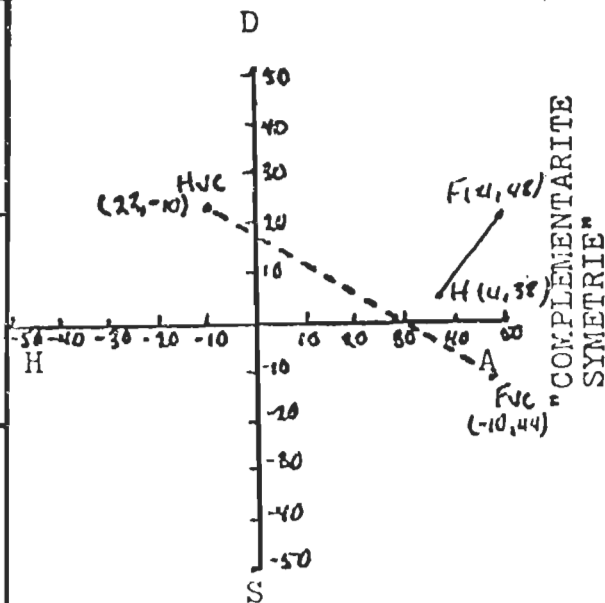
HOMME DU COUPLE 10



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	95.04	283.1	-188.06
Affiliat. : Affiliation	1881.6	957.60	924.
Coût	1883.99	998.57	895.42
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

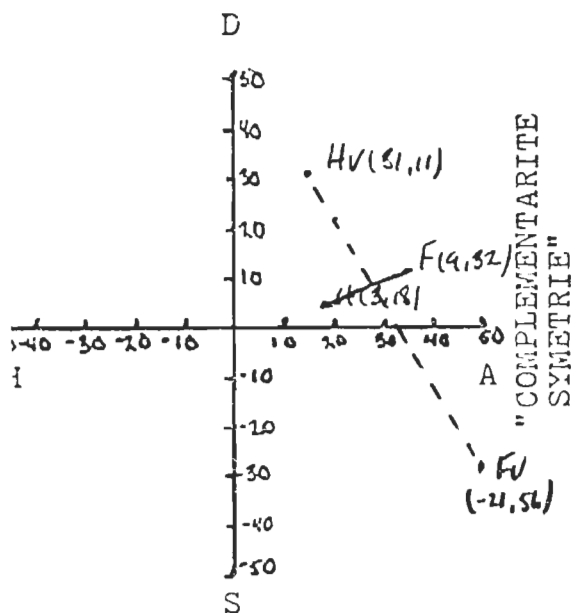
HOMME DU COUPLE 10



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	95.04	238.24	333.28
Affiliat. : Affiliation	1881.6	461.56	2343.1
Coût	1883.99	519.41	1364.5
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

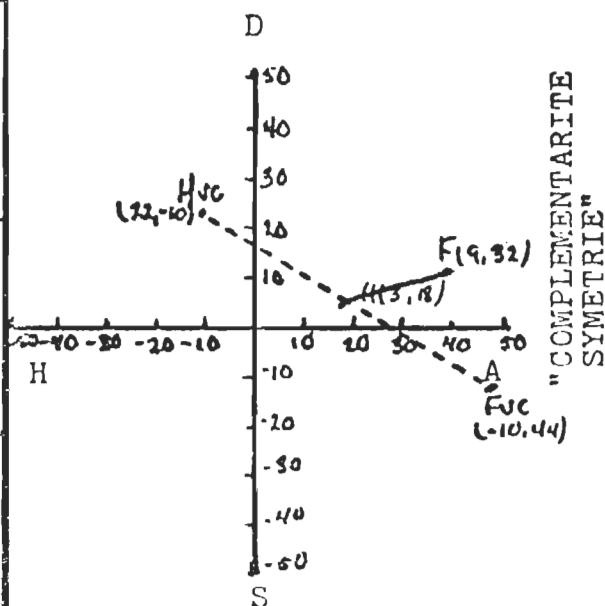
FEMME DU COUPLE 10



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	31.28	911.4	942.68
Affiliat. : Affiliation	598.92	631.68	-32.76
Coût	599.73	1108.9	-509.17
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

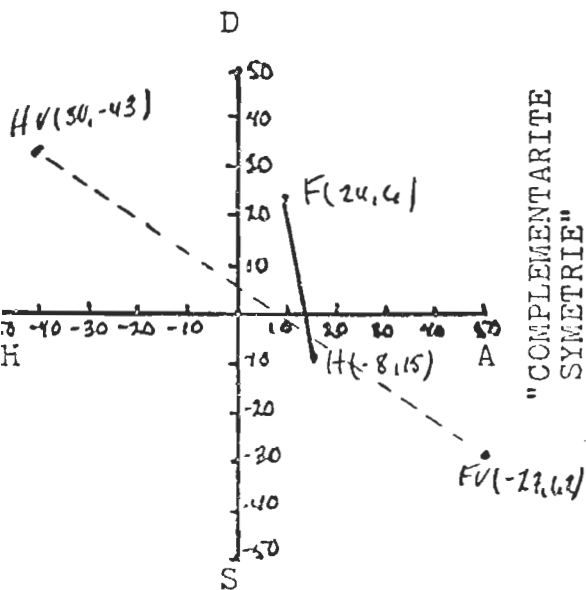
FEMME DU COUPLE 10



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	31.28	-238.24	269.5
Affiliat. : Affiliation	598.92	-461.56	1060.4
Coût	599.73	519.41	80.3
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 11

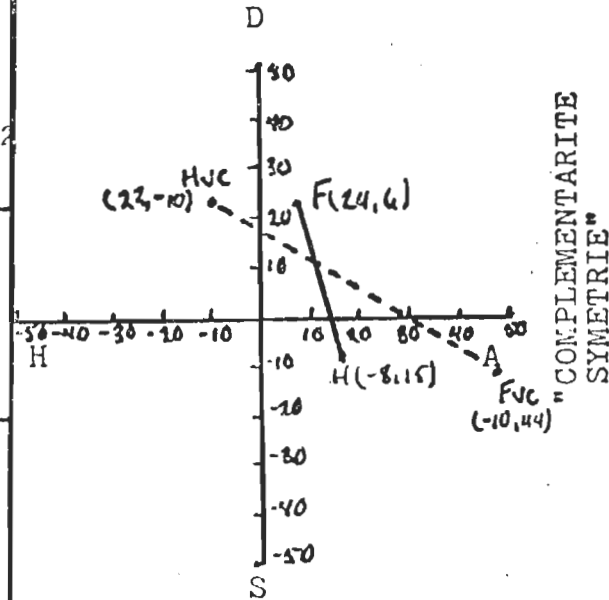


COUPLES
Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-200.9	83232	-103322
Affiliat.	103.18	2666	-256282
Coût	22584	27929	-256706
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 11

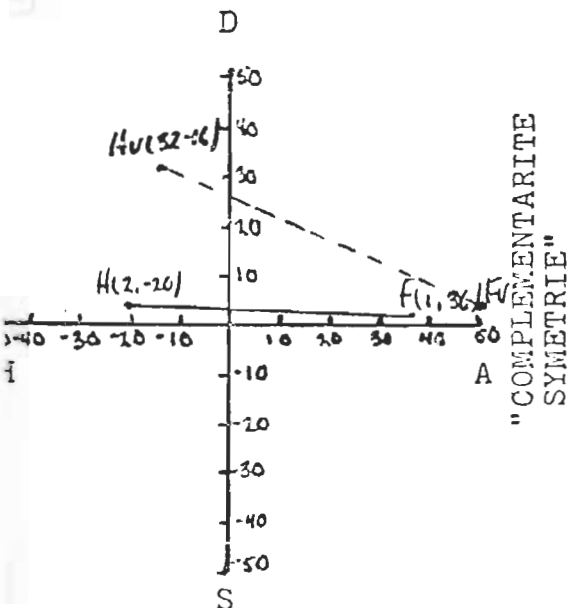


COUPLES
Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	200.9	-23824	3734
Affiliat.	103.18	-46156	5647
Coût	22584	51941	2935
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 11

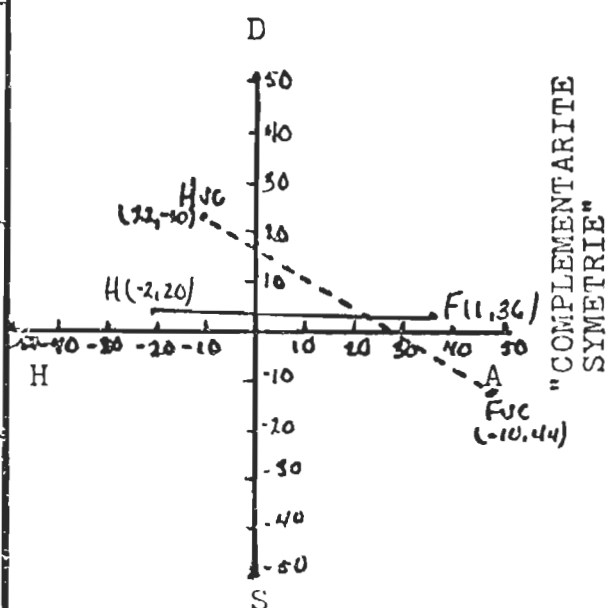


COUPLES
Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	.34	80.50	-80.16
Affiliat.	-76014	654.4	-10574
Coût	76014	65933	100.81
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 11

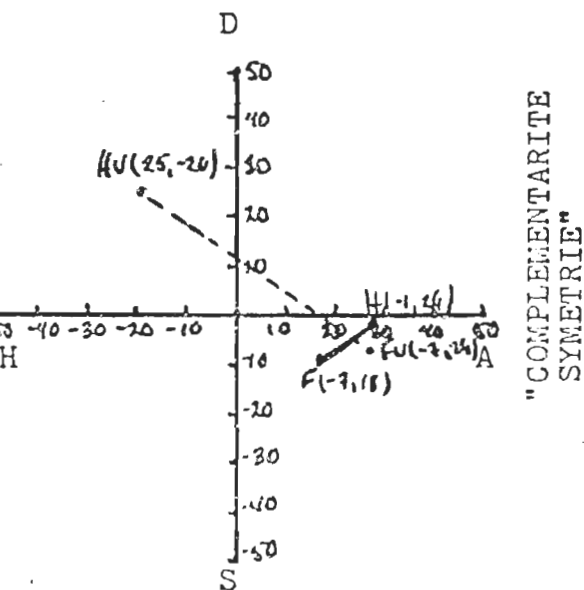


COUPLES
Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	.34	-23824	2385
Affiliat.	-76014	-46156	-2985
Coût	76014	51941	2407
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 12



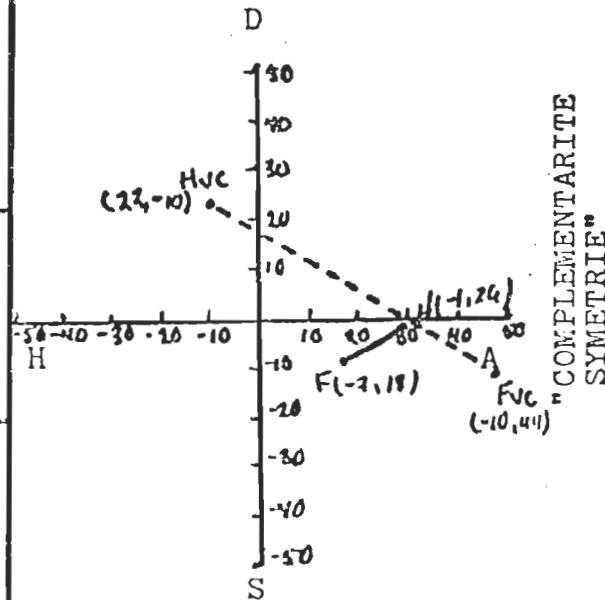
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	10.36	-14224	15260
Coût	560.24	592.00	115224
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 12



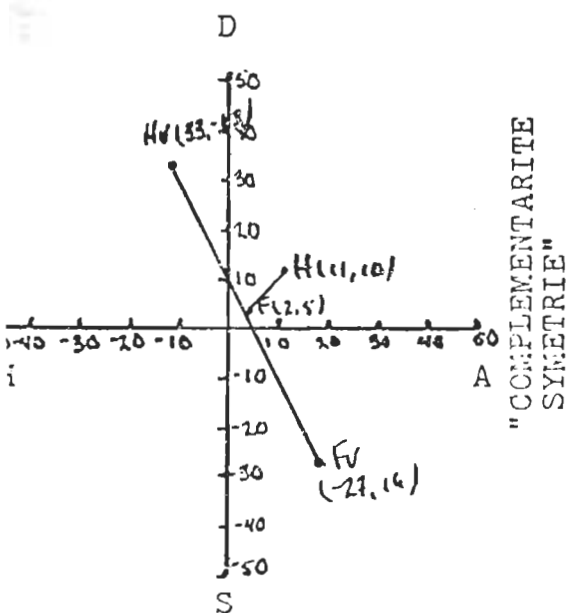
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	10.36	-23824	2486
Coût	560.24	461.56	1021.8
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 12



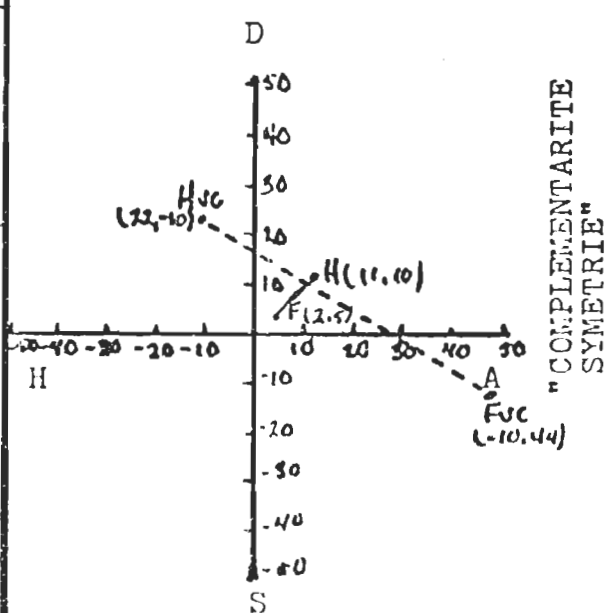
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	26.18	-90420	93038
Coût	63.22	26264	-19942
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 12



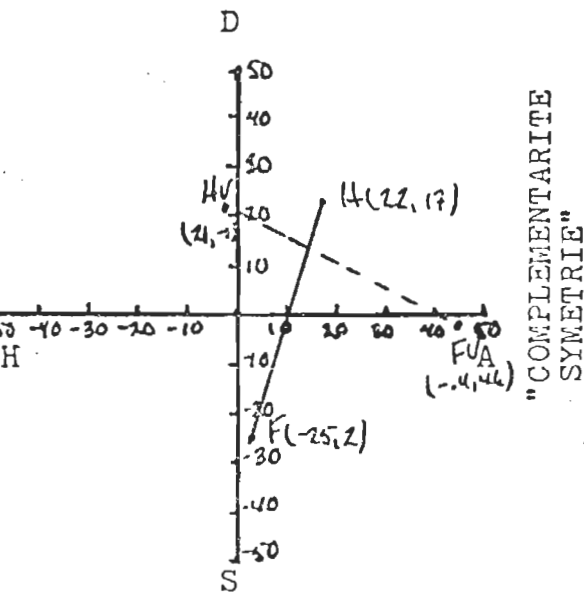
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	26.18	-23824	26442
Coût	63.22	461.56	524.78
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

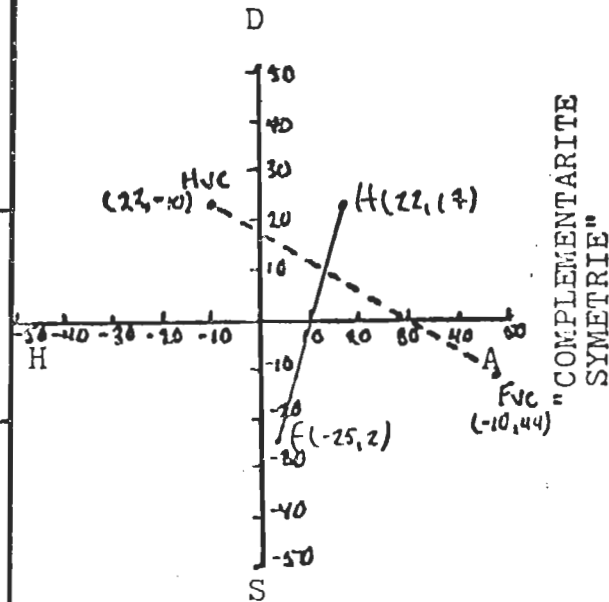
HOMME DU COUPLE 13



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-555	-8.56	-546.44
Affiliat. Coût	34.40	-46.2	80.6
Coût	556.06	46.98	509.08
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

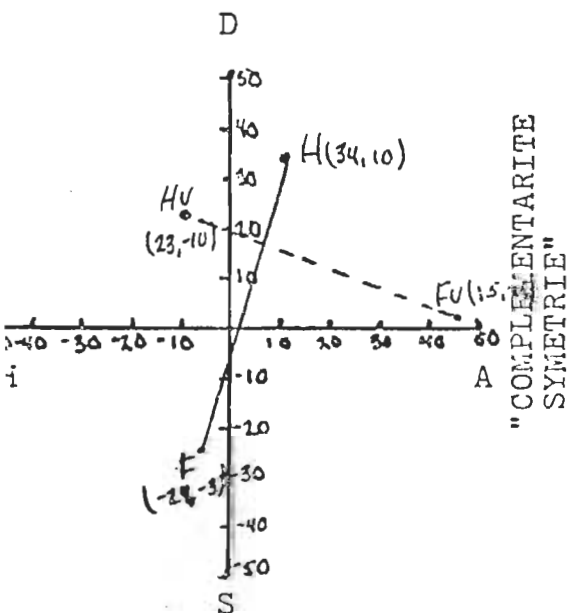
HOMME DU COUPLE 13



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-555	-238.24	-316.7
Affiliat. Coût	34.40	-461.56	495.9
Coût	556.06	519.41	36.6
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

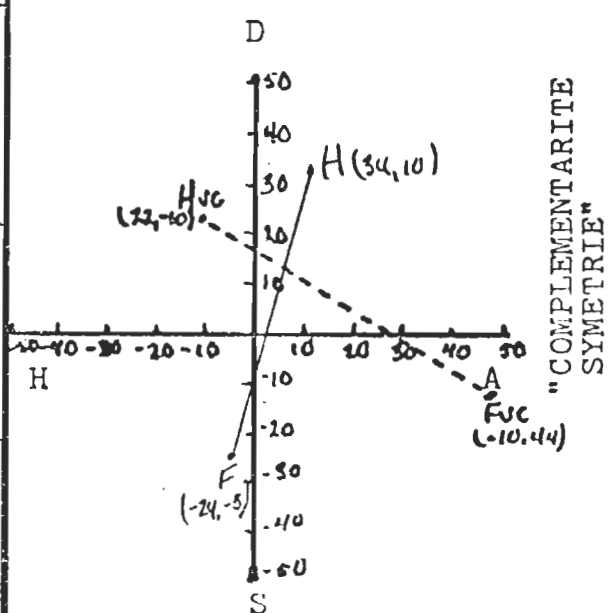
FEMME DU COUPLE 13



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-841.32	35.10	-876.42
Affiliat. Coût	-36	-433.54	397.54
Coût	842.08	434.95	407.13
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

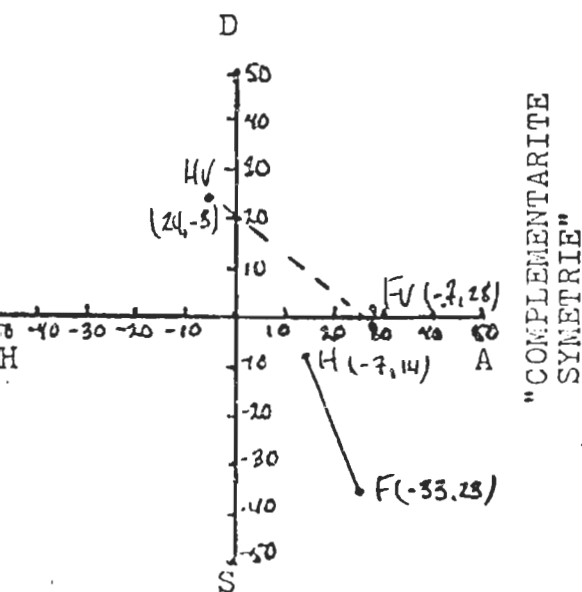
FEMME DU COUPLE 13



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-841.32	238.24	-603.0
Affiliat. Coût	-36	-461.56	425.5
Coût	842.08	519.41	322.6
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 14



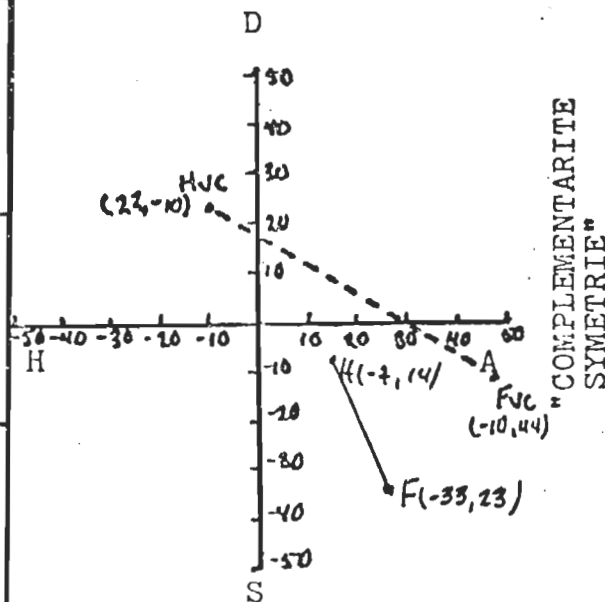
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	257.18	-16.8	273.98
Affiliat.	324.3	-91.84	416.14
Coût	413.89	93.36	320.53
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 14



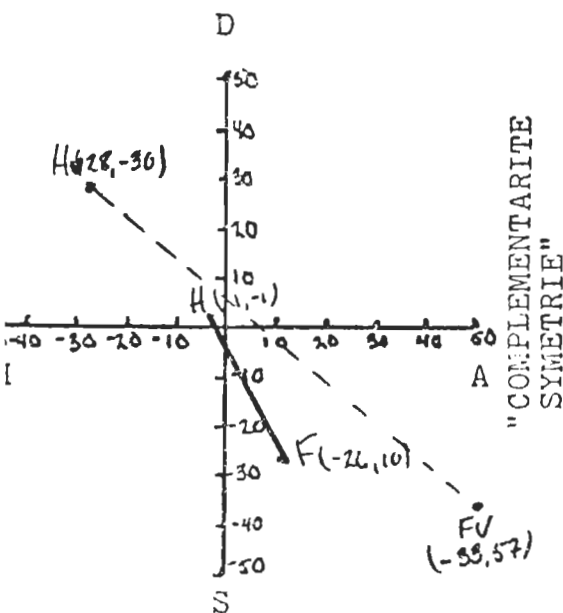
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	257.18	-238.24	495.4
Affiliat.	324.3	-461.56	785.8
Coût	413.89	519.41	1055
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 14



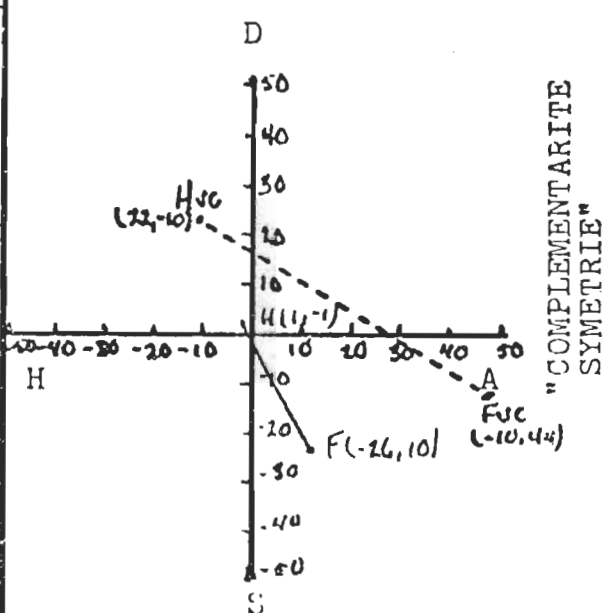
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-26.1	-963.82	937.72
Affiliat.	-10.9	-1777.16	1766.26
Coût	28.28	2021.69	1993.41
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 14



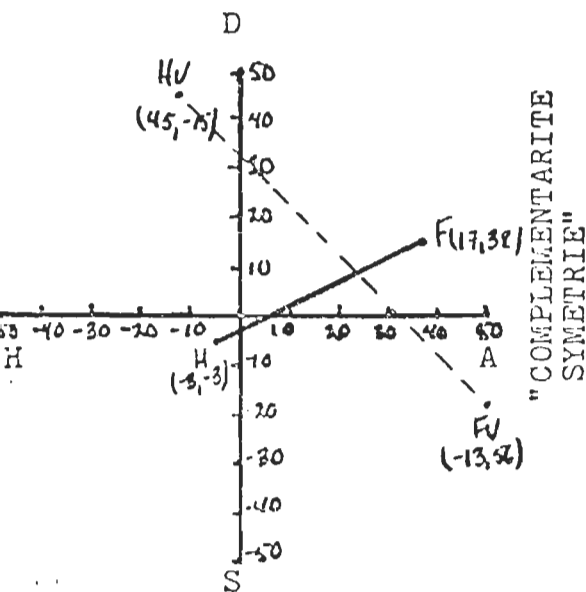
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-26.1	-238.24	212.14
Affiliat.	-10.9	-461.56	450.6
Coût	28.28	519.41	491.1
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 15



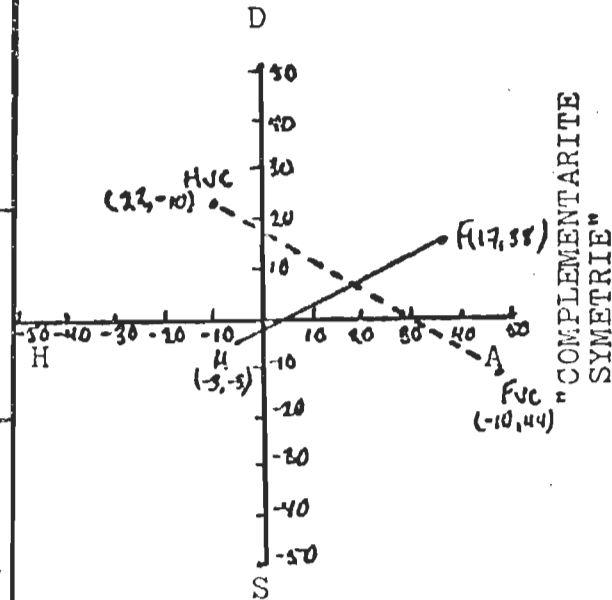
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-52.7	-604.56	551.86
Affiliat.	-149.76	-874.72	724.96
Coût	158.76	106.33	-904.54
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 15



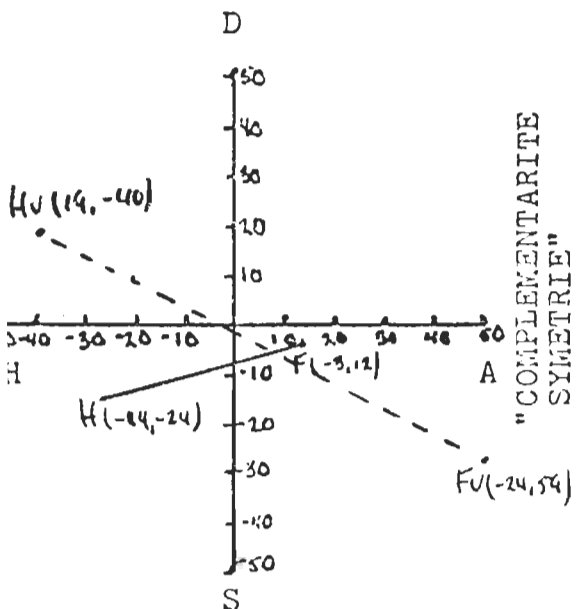
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-52.7	-238.24	185.5
Affiliat.	-149.26	-461.56	311.8
Coût	158.76	519.41	-360.6
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 15



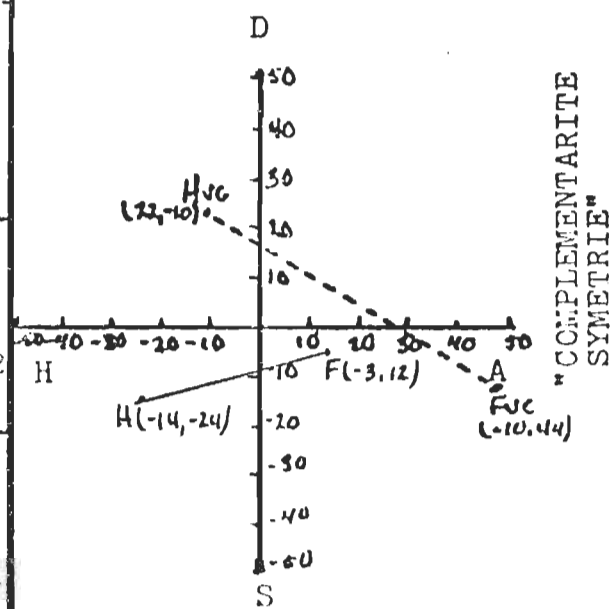
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-51.84	-481.58	429.74
Affiliat.	-307.52	-2425.72	2118.2
Coût	311.85	2473.06	-2161.21
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 15



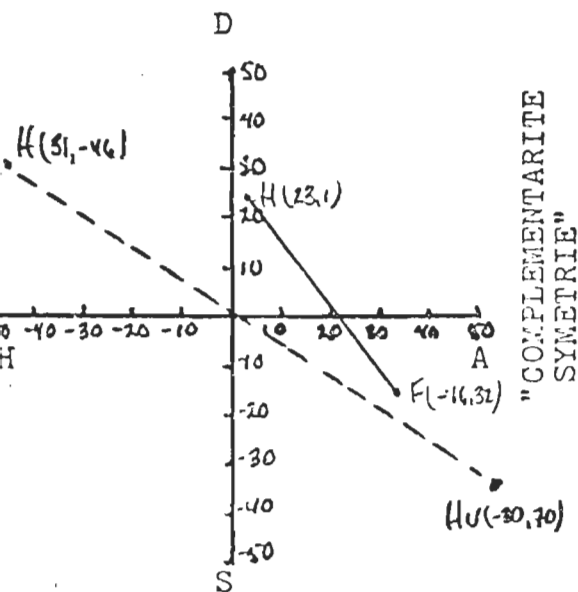
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-51.84	-238.24	186.4
Affiliat.	-307.52	-461.56	154.0
Coût	311.85	519.41	-207.5
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 16



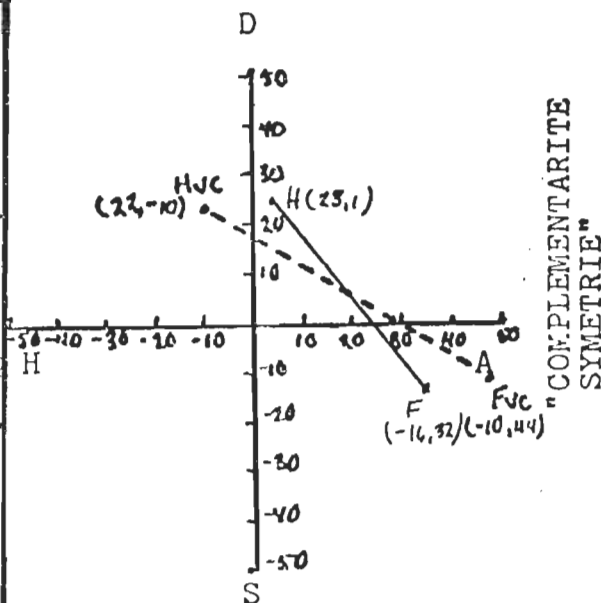
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-385.40	-954	568.6
Affiliat. Coût	35.42	3229.2	3264.62
Coût	387.02	3367.17	2980.15
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

HOMME DU COUPLE 16



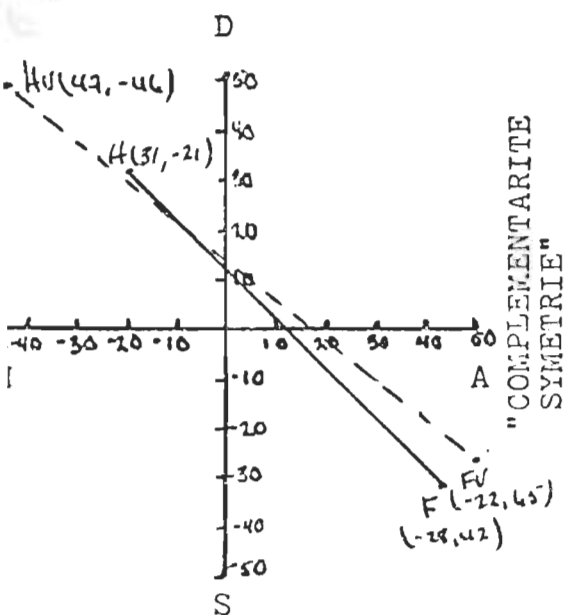
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-385.4	-238.24	-147.16
Affiliat. Coût	35.42	461.56	496.98
Coût	387.02	519.41	132.39
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 16



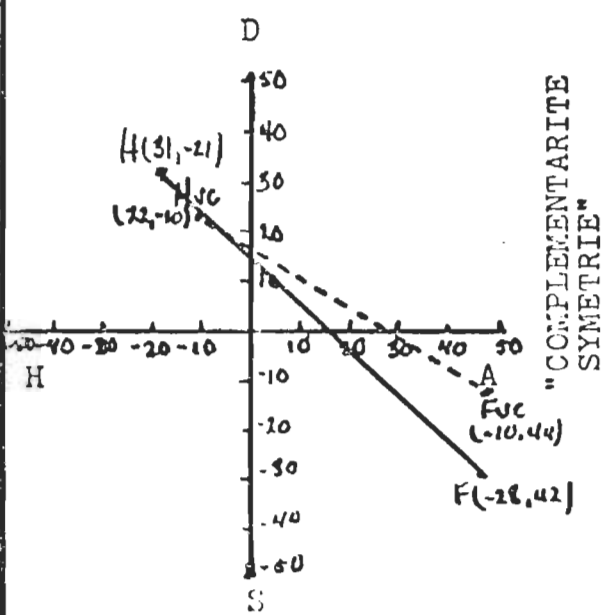
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	90376	107325	16949
Affiliat. Coût	93304	326529	233225
Coût	129897	343214	213817
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 16



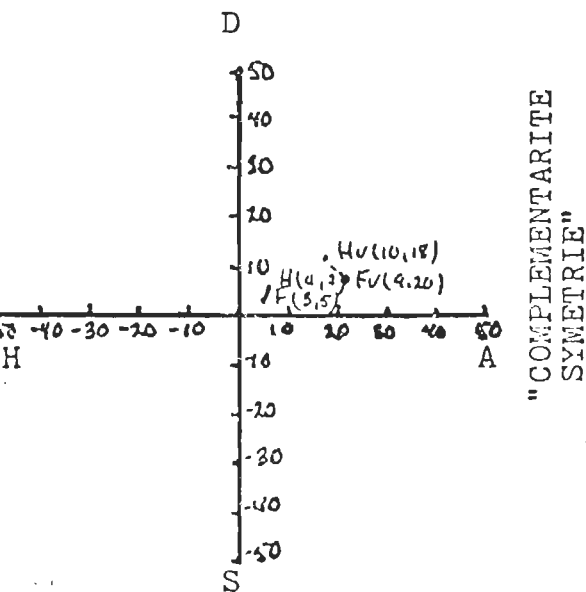
COUPLES

Actuel Vidéo Ecart

	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	-90376	-238.24	-6655
Affiliat. Coût	-93304	461.56	-471.4
Coût	129897	519.41	779.5
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

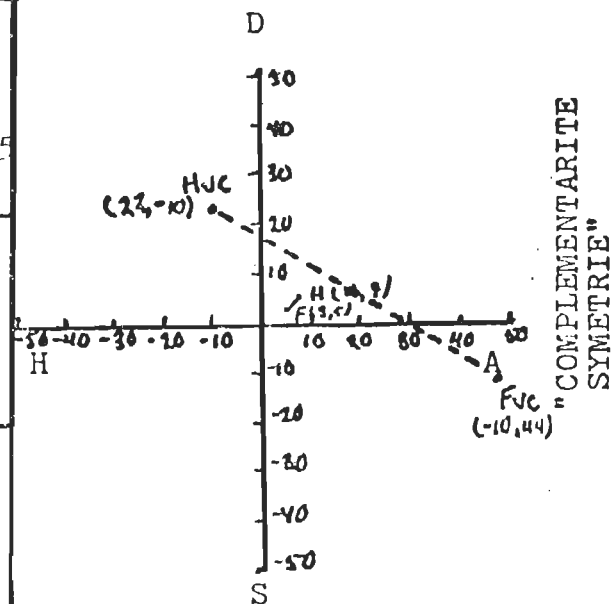
HOMME DU COUPLE 17



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	14.76	91.91	-77.15
Affiliat. : Affiliat.	38.34	375.87	-337.53
Coût	41.08	386.94	-345.86
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

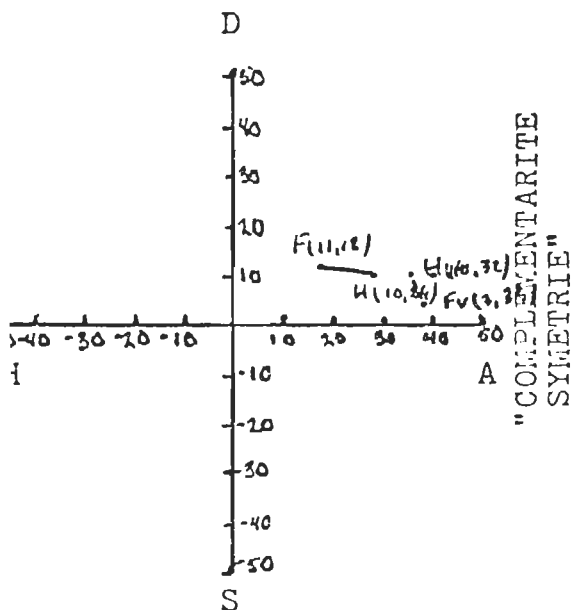
HOMME DU COUPLE 17



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	14.76	-238.24	253
Affiliat. : Affiliat.	38.34	-461.56	499.9
Coût	41.08	519.41	478.3
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

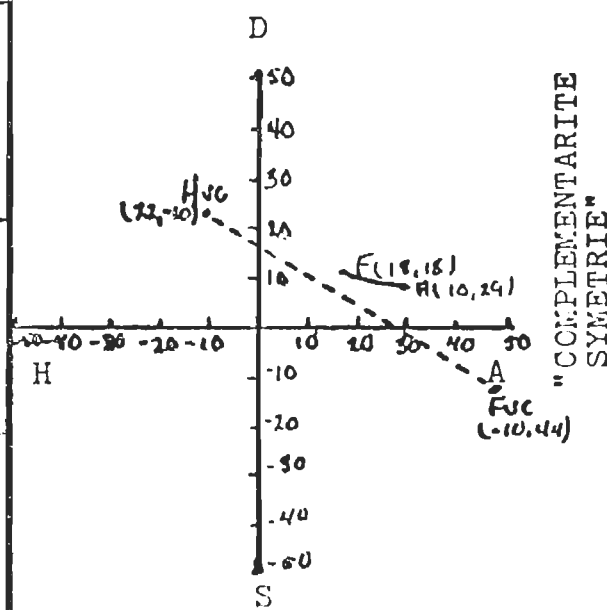
FEMME DU COUPLE 17



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	119.60	74.9	44.7
Affiliat. : Affiliat.	551.88	1264.74	-712.80
Coût	564.69	1266.95	-702.26
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

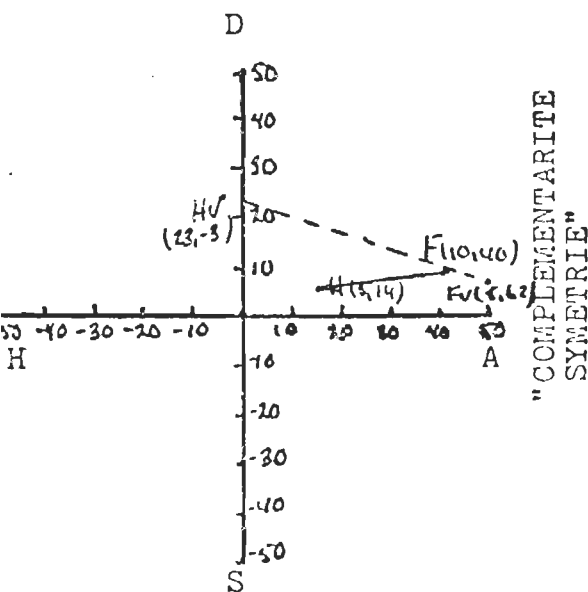
FEMME DU COUPLE 17



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	119.60	-238.24	357.8
Affiliat. : Affiliat.	551.88	-461.56	1013.4
Coût	564.69	579.41	45.2
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

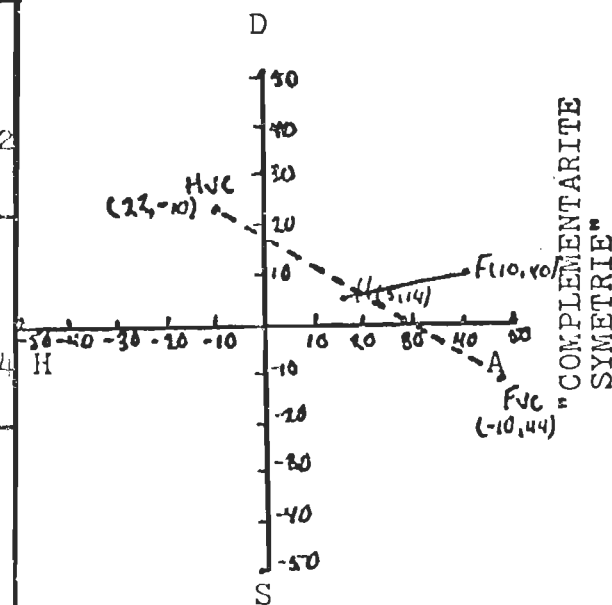
HOMME DU COUPLE 18



COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. Dominance	60.32	202.52	-142.
	589.84	-187.5	777.3
Coût	592.91	275.99	316.92
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

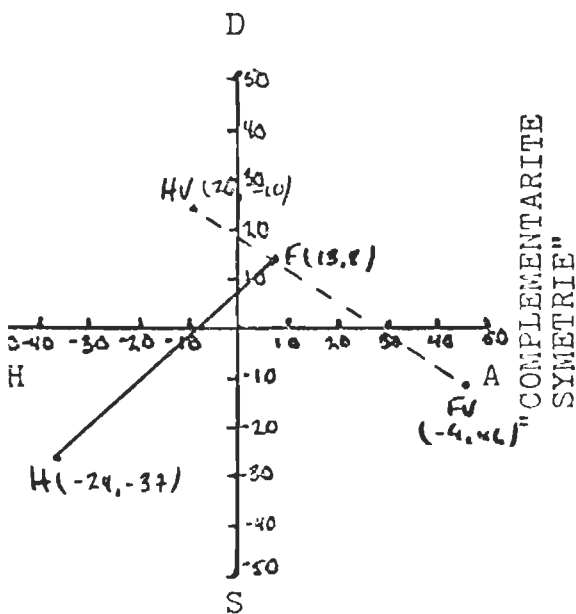
HOMME DU COUPLE 18



COUPLES :			
	Actuel	Vidéo	Ecar
Affiliat. : Dominance	6032	-23824	2985
	589.84	-46156	1051
Coût	59291	51947	73.5
	: H-F	: Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

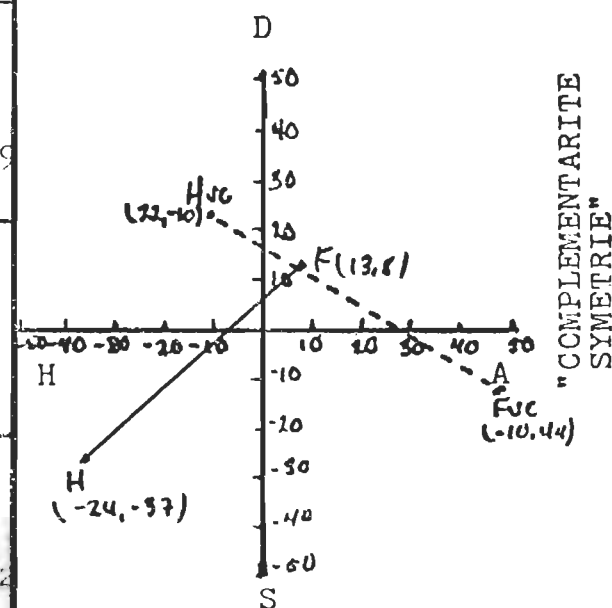
FEMME DU COUPLE 18



COUPLES			
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. ; Dominance	-33154	25365	-77.89
Affiliat.	-33286	-50467	17181
Coût	469.8	564.82	-95.02
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

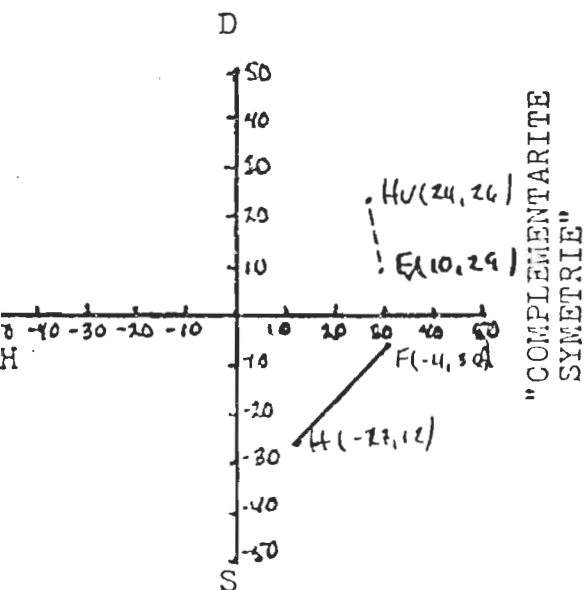
FEMME DU COUPLE 18



COUPLES			
Actuel Vidéo Ecar			
Affiliat. Dominance	-33154	-23841	-931
Affiliat.	-33286	-46156	128.
Coût	469.8	519.41	-496
: H-F : Hvc			

MESURE SUBJECTIVE

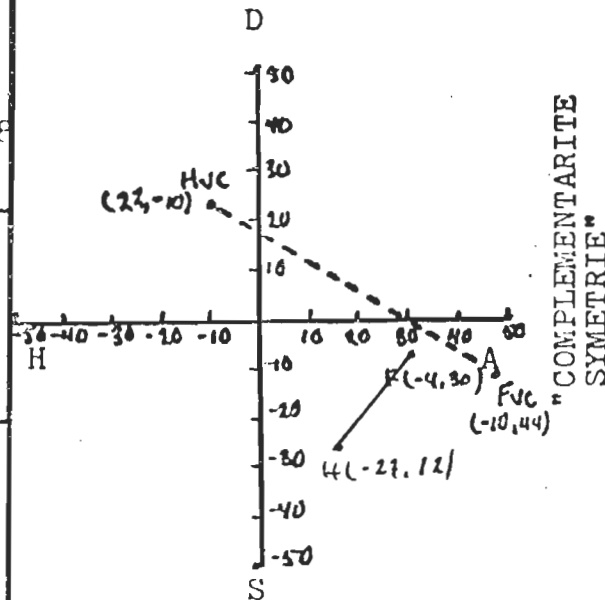
HOMME DU COUPLE 19



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	116.96	253.76	-136.8
Affiliat. : Symétrie	380.68	775.52	-394.84
Coût	398.24	815.98	-417.74
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

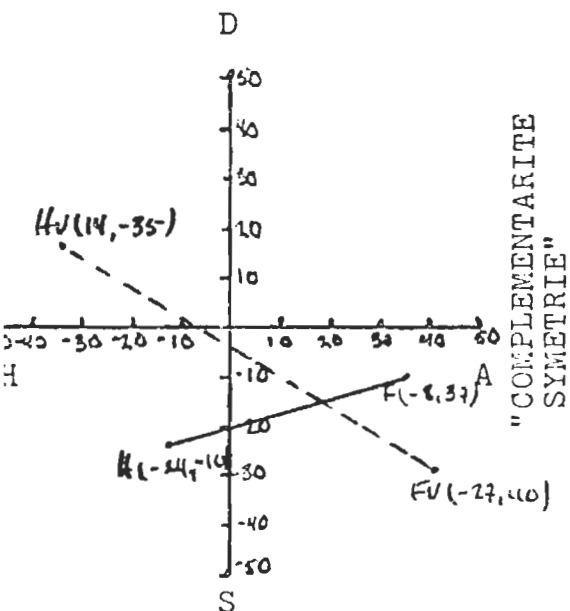
HOMME DU COUPLE 19



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	116.96	238.24	355.28
Affiliat. : Symétrie	380.68	461.56	84.22
Coût	398.24	519.41	121.17
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

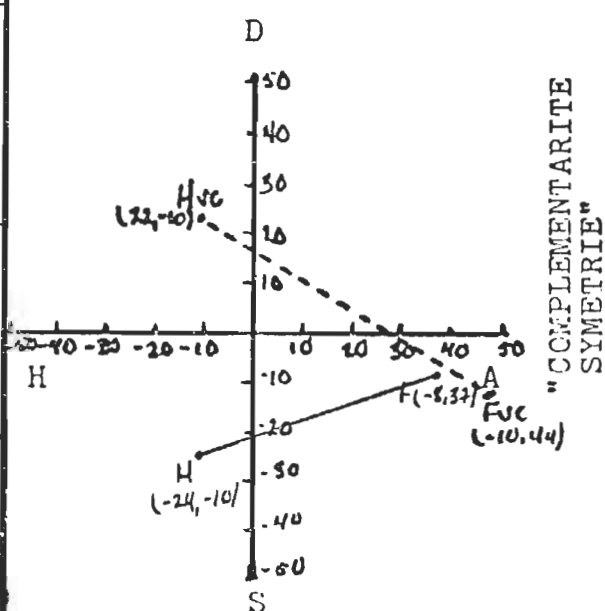
FEMME DU COUPLE 19



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	221.72	394.56	616.28
Affiliat. : Symétrie	-388.5	1431.12	1042.62
Coût	447.31	1484.51	1037.20
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

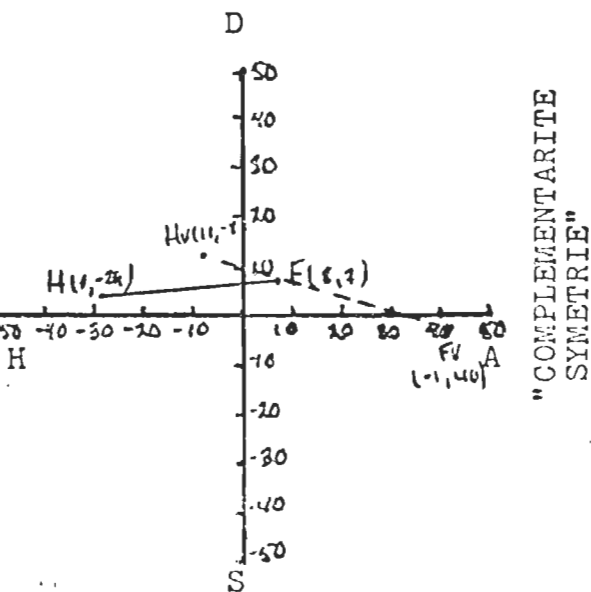
FEMME DU COUPLE 19



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	221.72	-238.24	459.96
Affiliat. : Symétrie	-388.5	-461.56	73.06
Coût	447.31	519.41	-72.10
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

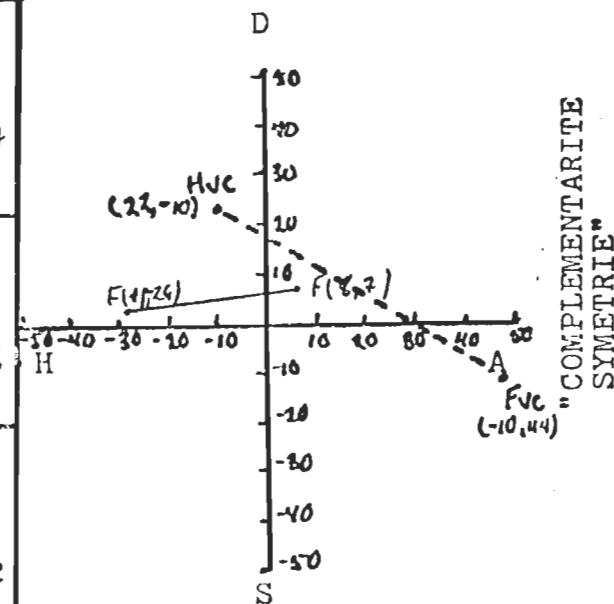
HOMME DU COUPLE 20



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	13.76	-13.68	27.44
	-22620	-33936	11316
Coût	22661	339.63	-11302
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

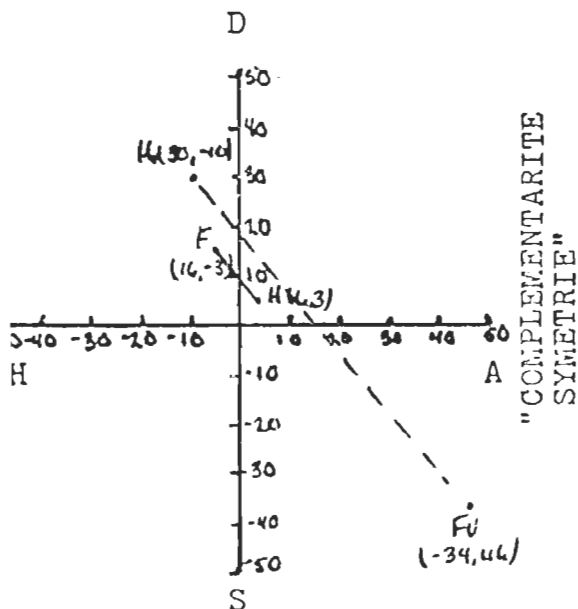
HOMME DU COUPLE 20



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	13.76	-23824	252
	-226.2	-46156	2352
Coût	22661	519.41	-2928
	H-F	Hvc-Fvc	

MESURE SUBJECTIVE

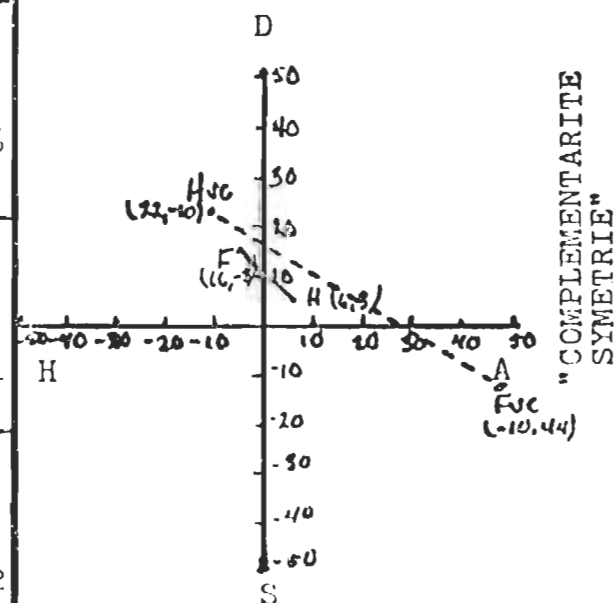
FEMME DU COUPLE 20



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	11492	103284	114776
	-9.9	-462	452.1
Coût	11534	113146	101612
	H-F	Hv-Fv	

MESURE OBJECTIVE

FEMME DU COUPLE 20



	COUPLES		
	Actuel	Vidéo	Ecart
Affiliat. : Dominance	11492	-23824	3531
	-9.9	-461.56	4516
Coût	115.34	519.41	4040
	H-F	Hvc-Fvc	

Appendice F

Présentation des "écarts subjectifs" et des
"écarts objectifs" pour chacun des indices

COMPLEMENTARITE ET SYMETRIE QUANT A LA DOMINANCE	MESURE "SUBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE-VIDEO"	MESURE "OBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE CONSENSUS"
HOMMES	.19 -261.1 557.19 360.37 194.13 251.82 1037.6 246.3 -241.65 M: 79.27 -188.06 DS: 450.09 -1033.22 152.60 -546.44 273.98 551.86 568.6 -77.15 142.2 -136.8 27.44	223.68 241.18 58.13 491.69 526.84 249.02 399.24 363.04 117.29 M: 233.25 333.28 DS: 208.83 37.34 248.60 -316.76 495.42 185.54 -147.16 253 298.56 355.20 252
FEMMES	269.70 -142.55 117.75 341.79 1334.46 26.72 729.45 499.6 380.72 M: 389.14 942.68 DS: 552.89 -80.16 930.38 -876.42 937.72 429.74 169.49 44.7 -77.89 616.28 1147.76	54.10 160.81 114.09 332.03 765.4 435.15 -21.11 302.72 556.4 M: 186.97 269.52 DS: 344.99 238.58 264.42 -603.08 212.14 186.4 -665.52 357.84 -93.13 459.96 353.16
	DS= 501.49 M= 234.07	DS= 276.91 M= 210.11

COMPLEMENTARITE ET SYMETRIE QUANT A L'AFFILIATION	MESURE "SUBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE-VIDEO"	MESURE "OBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE CONSENSUS"
HOMMES	249.75 715.26 2603.63 678.65 574.27 1298.7 2155.9 -195.10 -793.95 924. -2562.82 1152.24 80.6 416.14 M: 572.24 724.96 DS: 1248.07 3264.62 -337.53 777.34 -394.84 113.16	769.06 1087.12 642.69 417.01 529.42 493.42 764.96 681.96 -139.89 2343.16 564.74 104.8 495.96 785.86 M: 648.89 311.8 DS: 496.33 496.98 499.9 1051.4 842.24 235.36
FEMMES	-39.82 166.99 -650.71 1152.21 998.34 687.98 M: 608.28 3119.0 DS: 1075.79 1492.26 -1360.62 -32.76 -105.74 -199.42 397.54 1766.26 2118.2 2332.25 -712.86 171.81 1042.62 452.1	667.2 508.87 663.63 521.25 343.54 311.49 M: 444.49 1590.03 DS: 477.09 972.28 385.78 1060.48 -298.58 524.78 425.56 450.66 154.04 -471.48 1013.44 128.7 73.06 451.66
	M: 590.26 DS: 1161.93	M: 546.69 DS: 486.71

COUT	MESURE "SUBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE-VIDEO"	MESURE "OBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE CONSENSUS"
HOMMES	248.24 346.7 -2276.78 -473.73 -220.6 1255.93 -1705.96 -179.62 386.28 885.42 -2567.06 -48.51 M: -398.22 509.08 DS: 1146.64 320.53 -904.54 -2980.15 -345.86 316.92 -417.74 -113.02	211.5 106.15 -263.98 -262.08 -222.94 -485.78 -175.94 -266.13 94.08 1364.58 293.57 40.92 M: -68.48 36.65 DS: 393.46 -105.52 -360.65 -132.39 -478.33 73.5 -121.17 -292.80
FEMMES	16.07 -45.51 -649.26 -1009.14 -837.47 -607.58 -1064.67 -558.89 -959.3 -509.17 100.81 M: -756.98 -873.15 DS: 760.64 407.13 -1993.41 -2161.21 -2138.17 -702.26 -95.02 -1037.20 -1016.12	-243.3 -428.68 -282.25 -408.24 20.79 -271.84 638.47 -4.64 -192.35 80.32 240.73 M: 64.80 -450.99 DS: 334.44 322.67 -491.13 -207.56 779.56 45.28 -49.61 -72.10 -404.07
	M: -577.6 DS: 953.64	M: -66.64 DS: 363.95

Appendice G

Exemple réalisé dans le but de montrer
l'attribution des rangs suivant
la valeur numérique des écarts

COUT	MESURE "SUBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE-VIDEO"		MESURE "OBJECTIVE" ECARTS ENTRE "COUPLE ACTUEL" ET "COUPLE CONSENSUS"		DIFFERENCE
	<u>ECARTS</u>	<u>RANGS</u>	<u>ECARTS</u>	<u>RANGS</u>	
HOMMES	248.24	30	211.5	25	5
	346.7	42	106.15	17	25
	-2276.78	78	-263.98	32	46
	-473.73	51	-262.08	31	20
	-220.6	26	-222.94	27	-1
	1255.93	72	-485.78	53	19
	-1705.96	74	-175.94	21	53
	-179.62	22	-266.13	33	-11
	386.28	44	94.08	13	31
	885.42	65	1364.58	73	-8
	-2567.06	79	293.57	37	42
	-48.51	8	40.92	5	3
	509.08	55	36.65	4	51
	320.53	39	-105.52	16	23
	-904.54	66	-360.65	43	23
	-2980.15	80	-132.39	20	60
	-345.86	41	-478.33	52	-11
	316.92	38	73.5	11	27
	-417.74	48	-121.17	19	29
	-113.02	18	-292.80	36	-18
FEMMES	16.07	2	-243.3	29	-27
	-45.51	7	-428.68	49	-42
	-649.26	60	-282.25	35	25
	-1009.14	68	-408.24	47	21
	-837.47	63	20.79	63	0
	-607.58	58	-271.84	34	24
	-1064.67	71	638.47	59	12
	-558.89	57	-4.64	1	56
	-959.3	67	-192.35	23	44
	-509.17	56	80.32	12	44
	100.81	15	240.73	28	-13
	-873.15	64	-450.99	50	14
	407.13	46	322.67	40	6
	-1993.41	75	-491.13	54	21
	-2161.21	77	-207.56	24	53
	-2138.17	76	779.56	62	14
	-702.26	61	45.28	6	55
	-95.02	14	-49.61	9	5
	-1037.20	70	-72.10	10	60
	-1016.12	69	-404.07	45	24
			NOMBRE DE RANGS NEGATIFS 8		
			NOMBRE DE RANGS POSITIFS 32		

Appendice H

Analyse de variance non-paramétrique

reliée à l'indice "coût"

Appendice H

Analyse de Variance non-paramétrique
pour l'indice "coût"

SOURCE DE VARIATION	SOMME DES CARRÉS	DF	MOYENNE	F	SIGNIFICATION DE F
1) EFFETS PRINCIPAUX	9620.000	2	4810.000	11.074	.001
SEXE "HOMMES-FEMMES"	288.800	1	288.800	.665	.999
TYPE "SUBJECTIVITE- OBJECTIVITE"	9331.200	1	9331.200	21.483	.001
2) INTERACTION BIMODALE	28.800	1	28.800	.066	.999
TYPE SEXE	28.800	1	28.800	.066	.999

Appendice I

Comparaison entre les indices de complexité
cognitive fournis par le Terci pour
chacun des sujets et les scores de
dominance, d'affiliation et de coût

Appendice I

SUJET	COMPLEXITE COGNITIVE	DOMINANCE	AFFILIATION	COUT
H ₁ 1	5.71	.19	249.75	248.24
F ₁ 2	5.84	269.7	-39.82	16.07
H ₂ 3	6.54	-261.1	715.26	346.7
F ₂ 4	6.19	-142.55	166.99	-45.51
H ₃ 5	4.64	557.19	2603.63	-2276.78
F ₃ 6	6.66	117.75	-650.71	-649.26
H ₄ 7	6.12	360.37	678.65	-473.73
F ₄ 8	5.41	341.79	1152.21	-1009.14
H ₅ 9	5.17	184.13	574.27	-220.6
F ₅ 10	5.36	1334.46	998.34	-837.47
H ₆ 11	5.70	251.82	1298.7	1255.93
F ₆ 12	7.12	26.72	687.98	-607.58
H ₇ 13	8.24	1037.6	2155.9	-1705.96
F ₇ 14	5.65	729.45	3119	-1064.67
H ₈ 15	7.04	246.3	-195.10	-179.62
F ₈ 16	5.83	499.6	1492.26	-558.89
H ₉ 17	4.68	-241.65	-793.95	386.28
F ₉ 18	7.72	380.72	-1360.62	-959.3
H ₁₀ 19	8.65	-188.06	924	885.42
F ₁₀ 20	6.67	942.68	-32.76	-509.17
H ₁₁ 21	4.37	-1033.22	-2562.82	-2567.06
F ₁₁ 22	5.20	-80.16	-105.74	100.81

.... /

SUJET	COMPLEXITE COGNITIVE	DOMINANCE	AFFILIATION	COUT
H ₁₂ 23	8.65	152.6	1152.24	-48.51
F ₁₂ 24	7.21	930.38	-199.42	-873.15
H ₁₃ 25	6.00	-546.44	80.6	509.08
F ₁₃ 26	4.57	-876.42	397.54	407.13
H ₁₄ 27	6.75	273.98	416.14	320.53
F ₁₄ 28	3.37	937.72	1766.26	-1993.41
H ₁₅ 29	4.82	551.86	724.96	-904.54
F ₁₅ 30	5.20	429.74	2118.2	-2161.21
H ₁₆ 31	3.89	568.6	3264.62	-2980.15
F ₁₆ 32	4.72	169.49	2332.25	-2138.17
H ₁₇ 33	7.59	-77.15	-337.53	-345.86
F ₁₇ 34	10.16	44.7	-712.86	-702.26
H ₁₈ 35	6.85	142.2	777.34	316.92
F ₁₈ 36	4.72	-77.89	171.81	-95.02
H ₁₉ 37	7.34	-136.8	-394.84	-417.74
F ₁₉ 38	4.29	616.28	1042.62	-1037.2
H ₂₀ 39	5.59	27.44	113.16	-113.02
F ₂₀ 40	10.04	1147.76	452.1	-1016.12

Appendice J

Comparaison entre les scores obtenus au Terci
pour la population étudiée dans cette
recherche, et celle ayant servi à la
standardisation du test.

Appendice J

Comparaison entre les scores obtenus au Terci
pour la population étudiée dans cette
recherche, et celle ayant servi à la
standardisation du test.

		Scores de la population de la recherche N = 708	Scores de la population du test Terci N = 40	Test t
Affiliation pour la perception de soi	<u>Moyenne:</u> <u>Ecart-type:</u>	13.94 16.06	<u>Moyenne:</u> 2.11 <u>Ecart-type:</u> 9.54	7.29
Domination pour la perception de soi		1.53 14.45	-2.57 13.24	1.8959
Affiliation pour la perception du partenaire		11.85 20.89	.688 12.264	5.34
Domination pour la perception du partenaire		4.33 16.8	1.125 14.15	1.379
Affiliation pour la perception du père		7.87 24.6	-5.193 16.217	4.7959
Domination pour la perception du père		3.73 18.90	5.097 14.709	-0.5623
Affiliation pour la perception de la mère		18.71 19.15	3.954 15.066	5.9318
Domination pour la perception de la mère		2.59 18.36	-1.977 14.145	1.952

Références

- BERNE, E. (1964) Games people play. New-York: Grove.
- BIERI, J. (1961) Complexity - simplicity as a personality variable in cognitive and preferential behavior, in Fiske, D.M. et Maddi, S.R. (Ed.): Functions of varied experiences. Dorsey.
- BRUNER, J.S. (1967) Studies in cognitive growth (2e éd.). New-York: Wiley.
- BRUNER, J.S.; GOODNOW, J.J. et AUSTIN, G.A. (1956) A study of thinking. New-York: Wiley.
- BRUNER, J.S. et TAGIURI, R. (1954) Person perception, in G. Lindzey (Ed.): Handbook of social psychology, 2. Reading: Addison-Wesley.
- BONARIUS, J.J. (1965) Research in the personal construct theory of G.A. Kelly: role construct repertory and basic theory, in Brendan A. Maher: Progress in experimental personality research, 2, New-York and London, Academic.
- BOWERS, K.S. (1974) Situationism in psychology: an analysis and critique. Psychological review, 81, 506-520.
- CARSON, R.C. (1974) Interaction concepts of personality. Chicago, Aldine.
- COOK, M. (1971) Interpersonal perception. Harmondsworth: Penguin.
- CROCKETT, W.H. (1965) Cognitive complexity and impression formation, in Brendan A. Maher: Progress in experimental personality research, 2, New-York and London, Academic.
- DAYHAW, L.T. (1969) Manuel de Statistique (4e éd.) Université d'Ottawa, Ottawa.
- DORNBUSCH, S.M.; HASTORF, A.H.; RICHARDSON, S.A., MUZZY, R.E. et VRIELAND, R.S. (1965) The perceiver and the perceived: Their relative influence in categories of interpersonal perception. Journal of personality and social psychology, 1, 434-440.
- FLAVELL, J.H. (1970) Concept development, in P.H. Mussen (Ed.): Carmichael's manual of child psychology, 3e éd., New-York: Wiley.

- FREDERIKSEN, N. (1972) Toward a taxonomy of situations. American psychologist, 27, 114-123.
- GOLDING, S.L. (1975) (Document non-publié) Individual differences in the construct of interpersonal interactions. University of Illinois, Champaign-Urbana.
- GRIFFIN, K. et PATTON, R.B. (1971) Fundamentals of interpersonal communication. New-York: Harper and Row.
- HASTORF, A.H., SCHNEIDER, D.J. et POLEFKA, J. (1970) Person perception. Reading: Addison-Wesley.
- HASTORF, A.H., RICHARDSON, S.A. et DORNBUSCH, S.M. (1958) The problem of relevance in the study of person perception in R. Tagiuri et L. Petrullo (Ed.): Person perception and interpersonal behavior. Stanford.
- HOULD, R. (1976) (Document non-publié) Test d'évaluation du répertoire des comportements interpersonnels. Manuel du test. Université du Québec à Trois-Rivières.
- JACKSON, D.N. (1967) Personality research form manual. Goshen, New-York, Research psychologists press.
- JACKSON, D.N. et MISSICK, S. (1963) Individual differences in social perception. Britain journal of social and clinical psychology, 2, 1-10.
- KELLY, G.A. (1955) The psychology of personal constructs. New-York: Norton.
- KOGAN, J. et KAGAN, N. (1970) Individual variation in cognitive processes, in P.H. Mussen (Ed.): Carmichael's manual of child psychology, 3e éd., New-York: Wiley.
- LA FORGE, R. et SUCZEK, R. (1955) The interpersonal dimension of personality: an interpersonal checklist. Journal of personality, 24, 94-112.
- LEARY, T. (1957) Interpersonal diagnosis of personality. New-York: Ronald.
- MCLEOD, R.B. (1958) Phenomenological approach to social psychology in R. Tagiuri et L. Petrullo (Ed.): Perception and interpersonal behavior. Stanford.

- MAGNUSSON, P. (1974) The individual in the situation: Some studies of individual's perception of situations. Studia psychologica, 16, 123-132.
- MISCHEL, W. (1973) Toward a cognitive social learning reconceptualisation of personality. Psychological review, 80, (no 4) 255 et ss.
- MESSICK, S. et KOGAN, N. (1966) Personality consistencies in judgment: dimension of role constructs. Multivariate behavioral research, 1, 165-175.
- MOOS, R.H. (1973) Conceptualisations of human environments. American psychologist, 28, 652-663.
- NEWCOMB, T.M. (1958) The cognition of persons as cognizers, in R. Tagiuri et L. Petrullo (Ed.): Person perception and interpersonal behavior. Stanford.
- ROBINSON, J.P. et SHAVER, P.R. (1970) Measures of social attitudes. Ann Arbor, MI: Survey research center.
- SCHNEIDER, P.J. (1973) Implicit personality theory. A review of psychological bulletin, 79, 294-309.
- SCHROEDER, J.M. et SUEDELD, P. (1971) Personality and information processing, New-York: Ronald.
- SECORD, P.F. et BACKMAN, C.W. (1964) Social psychology. New-York: McGraw-Hill.
- SHAPIRO, D. et TAGIURI, R. (1959) Sex differences in inferring personality traits. Journal of Psychology, 47, 127-136.
- SIEGEL, S. (1956) Nonparametric statistics for the behavioral science. New-York: McGraw-Hill.
- SULLIVAN, H.S. (1953) The interpersonal theory of psychiatry. New-York: Norton.
- TAGIURI, R. (1968) Person perception, in Lindzey and Aronson, (2e éd. rev.): The handbook of social psychology. Reading: Addison-Wesley.
- WALTERS, H.A. et JACKSON, D.N. (1966) Group and individual regularities in trait inference: A multidimensional scaling analysis. Multivariate behavioral research, 1, 145-163.

WATZLAWICK, P.; BEAVIN, J.H. et JACKSON, D. (1967) Une logique de la communication. Ed. du Seuil: Paris, 1972.

WIGGINS, N., HOFFMAN, R. et TABER, T. (1969) Types of judges and one utilisation in judgements of intelligence. Journal of personality and social psychology, 12, 52-59.